

LES ASPECTS JURIDIQUES DE LA VENTE A TEMPÉRAMENT DES MEUBLES CORPORELS

THÈSE POUR LE DOCTORAT

L'ACTE PUBLIC POUR LES MATIÈRES CI-APRÈS

Sera présenté et soutenu le lundi 23 novembre 1931 à 14 heures

PAR

Edgard FEDER

Président : M. CASSIN, *professeur.*
Suffragants { MM. HÉMARD, *professeur.*
MAURICE PICARD, *professeur.*

PARIS

LIBRAIRIE GÉNÉRALE DE DROIT & DE JURISPRUDENCE

Ancienne Librairie Chevalier-Marescq et C^{ie} et ancienne Librairie F. Pichon réunies

R. PICHON ET R. DURAND-AUZIAS, ADMINISTRATEURS

Librairie du Conseil d'État et de la Société de Législation comparée

20, RUE SOUFFLOT (5^e ARR^t)

—
1931

**LES ASPECTS JURIDIQUES
DE LA VENTE A TEMPÉRAMENT
DES MEUBLES CORPORELS**

**La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation
aux opinions émises dans les thèses : ces opinions doivent être
considérées comme propres à leurs auteurs.**

LES ASPECTS JURIDIQUES DE LA VENTE A TEMPÉRAMENT DES MEUBLES CORPORELS

THÈSE POUR LE DOCTORAT

L'ACTE PUBLIC POUR LES MATIÈRES CI-APRÈS

Sera présenté et soutenu le lundi 23 novembre 1931 à 14 heures

PAR

Edgard FEDER

Président : M. CASSIN, professeur.
Suffragants { MM. HÉMARD, professeur.
MAURICE PICARD, professeur.

PARIS

LIBRAIRIE GÉNÉRALE DE DROIT & DE JURISPRUDENCE

Ancienne Librairie Chevalier-Marescq et C^{ie} et ancienne Librairie F. Pichon réunies

R. PICHON ET R. DURAND-AUZIAS, ADMINISTRATEURS

Librairie du Conseil d'État et de la Société de Législation comparée

20, RUE SOUFFLOT (5^e ARR^t)

—
1931



A MES PARENTS

INTRODUCTION

A. — IMPORTANCE DE LA VENTE A TEMPÉRAMENT

1. — La vente à tempérament est, certes, l'élément qui caractérise le mieux l'évolution accomplie par le commerce et l'industrie depuis le commencement du xx^e siècle et c'est à ses progrès qu'on peut mesurer le chemin parcouru par les économies nationales. A partir d'un certain degré de prospérité industrielle, la vente à tempérament s'impose inéluctablement et, disons-le tout de suite, ce caractère de *fait* a presque toujours été méconnu par la plupart des auteurs qui ont discuté sur les avantages et les inconvénients de cette institution, voire même sur son opportunité.

La vente à tempérament est l'auxiliaire précieux d'une industrie dont la production, sans cesse croissante, risquait de ne pas trouver des débouchés appropriés. En effet, en même temps qu'elle mettait à la disposition de la classe moyenne toute la gamme des objets d'un prix élevé et découvrait ainsi de nouveaux et importants débouchés, elle facilitait les échanges et sous son impulsion le commerce a pris un formidable essor.

2. — « Après un siècle consacré à l'élaboration des
Feder. 1

principes et de la technique du système bancaire et du crédit commercial destinés à s'accorder avec la révolution industrielle, nous voici au commencement d'une nouvelle révolution, d'une importance à peine inférieure à celle de la précédente ». C'est en ces termes que s'exprime l'économiste américain Seligman dans la préface d'un de ses derniers ouvrages à propos de la vente à tempérament (1). Ces paroles ne sont point exagérées; s'il est hors de doute que seul le crédit, soit à la production, soit à la consommation, ait permis de donner aux échanges l'ampleur qu'ils ont prise aujourd'hui, pourquoi refuser un rôle primordial à la forme du crédit la plus perfectionnée : la vente à tempérament?

B. — DÉFINITION DE LA VENTE A TEMPÉRAMENT

3. — Précisons dès maintenant ce que nous entendons exactement par cette expression. *La vente à tempérament est le transfert immédiat d'un bien mobilier, moyennant un paiement qui est remis soit pour partie soit pour le tout à une époque ultérieure, et qui est liquidé par fractions successives, selon des modalités prévues par les parties au moment de l'accord* (2). Cette définition a le double avantage de laisser toute liberté pour qualifier juridiquement l'institution et de mettre du premier coup en lumière ses caractères principaux, à savoir : la

(1) *The economics of instalment sellings*, New-York 1927.

(2) Cf. SELIGMAN, *op. cit.*, p. 2.

livraison immédiate de la chose et le fractionnement des sommes à payer par échéances successives.

C. — EVOLUTION DE LA VENTE A TEMPÉRAMENT

4. — Essayons de voir, rapidement, de quelle manière a évolué la vente à tempérament jusqu'à nos jours.

Dès l'Antiquité, on connaît la technique des paiements fractionnés. C'est ainsi que l'on concevait les assurances à Babylone et à Tyr (1) et leur caractère n'a pas changé depuis. Les primes payées par l'assuré ne sont pas autre chose que des fractions de l'indemnité qui lui sera éventuellement due et, si l'on constate souvent une disproportion entre cette indemnité et le total des primes, ceci tient au caractère aléatoire du contrat d'assurance. D'ailleurs il ne faut pas voir autre chose qu'un « tempérament » dans le procédé consistant à faire supporter à une collectivité, au moyen de contributions individuelles minimales, les risques des dommages subis par un membre de cette collectivité.

Chez les Romains, nous constatons que souvent les acquéreurs de fonds de terre et d'immeubles s'acquittent envers leurs vendeurs en divisant le prix en portions venant à échéance à intervalles réguliers. Nous retrouvons également chez les Romains la combinaison de la vente et du louage dans un contrat unique et conditionnel. Ce contrat ressemble à la location-vente

(1) SELIGMAN, *op. cit.*

actuelle et nous aurons à revenir longuement sur cette question qui constitue le point névralgique de l'étude de la vente à tempérament en droit français moderne.

5. — A la fin du Moyen-âge et à l'époque de la Renaissance, le commerce se développe rapidement à la suite des Grandes Découvertes. D'importants travaux sont entrepris. En Italie, les villes et les petites républiques émettent des emprunts publics et, pour en assurer le succès, autorisent les porteurs de titres à se libérer par paiements successifs. Cette technique n'est pas inconnue de nos jours et nombreuses sont les valeurs, publiques ou privées dont la libération complète est échelonnée sur un laps de temps parfois assez long. Ainsi les actions de plus de cent francs ne doivent être libérées que du quart au moment de leur émission.

Les Etats eux-mêmes, pour favoriser la colonisation, ont permis aux bénéficiaires de concessions coloniales de n'en payer le prix qu'à tempérament. Le système du remboursement par annuités des prêts consentis par le Crédit Foncier n'est pas autre chose.

6. — La vente à tempérament proprement dite s'est développée d'une façon très rapide dans la seconde moitié du XIX^e siècle (1), parallèlement au machinisme et à l'augmentation du nombre de personnes dont les revenus sont constitués par des salaires ou des traitements fixes. Des besoins nouveaux se font sentir ;

(1) Voir SELIGMAN, *op. cit.*, chap. 2 ; M. SÉRAGER, *La vente à tempérament et la consommation* (thèse Paris, 1930), p. 26 et suiv.

nous voyons, aux Etats-Unis surtout, la vente à tempérament se pratiquer sur une très vaste échelle. Meubles, machines à coudre, pianos, livres, tout est vendu par mensualités. Dès 1850, la maison Singer (machines à coudre) possède une vaste et puissante organisation de vente à crédit et étend ses ramifications sur tout le territoire. Le colportage, si répandu aux Etats-Unis, a également trouvé dans la pratique de la vente à tempérament le moyen de s'assurer une clientèle plus ou moins stable.

C'est l'automobile qui a établi le triomphe de la vente à tempérament. En Amérique, la plupart des ouvriers possèdent aujourd'hui la voiture qui leur permettra de se rendre à leur travail et qu'ils ont payée au moyen de prélèvements modiques sur leur salaire. Ainsi les usines Ford ont pu atteindre, en 1926-27, le chiffre record de 9.000 châssis fabriqués par jour. Cette seule constatation suffirait déjà à écarter l'objection que nous examinerons plus loin, à savoir que la vente à tempérament constitue du crédit à la consommation. Ajoutons qu'aux Etats-Unis 85 0/0 des ventes d'automobiles sont faites à crédit.

7. — Le stade final de l'évolution du crédit se trouve dans l'apparition des sociétés de crédit indirect. En 1905, Arthur Morris fonde à New-York le premier établissement de ce genre et il est immédiatement suivi dans cette nouvelle voie. Les Morris Banks, dont le nom est actuellement l'Industrial Finance Corporation, sont aujourd'hui une des plus puissantes entreprises financières d'outre-Atlantique. En France

également, les grandes usines d'automobiles, à la suite du volume sans cesse croissant des crédits accordés, ont dû s'adjoindre, à l'exemple de la General Motors, des sociétés de financement (1).

D. — CRITIQUES DE LA VENTE A TEMPÉRAMENT ; RÉFUTATIONS

8. — La vente à tempérament a fait l'objet de nombreuses critiques. Sans vouloir entrer dans le détail d'une discussion purement économique, il convient d'indiquer d'une façon succincte les principales opinions qui ont été émises à ce sujet.

On a objecté tout d'abord que la vente à tempérament était une forme de crédit à la consommation, cette dernière expression étant entendue dans un sens péjoratif. Un examen un peu serré montre la difficulté qu'il y a à distinguer le crédit à la consommation du crédit à la production. Tel objet, considéré comme objet de consommation pour un individu, sera pour un autre objet de production. L'acheteur d'un outil de travail est certainement consommateur par rapport au fabricant de cet outil ; cela n'empêche pas que le crédit ouvert à l'ouvrier acheteur soit un crédit à la production. D'ailleurs, il faut remarquer que c'est la consommation, par sa qualité aussi bien que par sa quantité, qui permet de mesurer les progrès accom-

(1) Notamment la D. I. A. C. pour Renault et la Diffusion Industrielle pour Peugeot.

plis par l'humanité. L'homme ne réalise le progrès que par le développement de ses besoins, ce qui est, en définitive, le but de toute activité économique. Ceci a été très bien mis en relief par le professeur Seligman : « The real aim of all economic activity is not only to make wealth cheap but also to make man dear » (1). Notons enfin que seuls les objets susceptibles de durer un certain temps sont vendus à tempérament. Les choses consommables par le premier usage, notamment les denrées alimentaires, n'ont jamais fait l'objet d'opérations de ce genre.

9. — On a objecté encore que la vente à tempérament favorise le luxe. Et d'abord, le luxe est-il, économiquement parlant, répréhensible ? Ensuite, quel sera le critérium pour classer les objets en objets de luxe et objets de première nécessité ? L'automobile, hier encore objet de luxe, est devenue aujourd'hui, pour beaucoup de gens, un instrument de travail indispensable. A l'heure actuelle même, il existe des voitures de grand luxe d'un prix d'achat variant entre 150.000 et 200.000 francs, à côté de voitures d'un modèle courant. D'ailleurs la condamnation complète du luxe équivaldrait, justement à cause de l'élasticité de cette notion, à la condamnation du bien-être.

10. — Des critiques plus sérieuses ont été formulées. La vente à tempérament, en facilitant la dépense, diminue la capacité d'épargne, et ceci d'autant plus que seuls les petits revenus se servent de ce moyen

(1) *Op. cit.*, p. 172.

d'acquérir. Mais alors il faut condamner toute espèce de crédit, même le prêt consenti par le Crédit Foncier pour permettre aux fortunes modestes d'acheter une maison « et ce qui est vrai de la maison doit être vrai du mobilier destiné à meubler cette maison » (1). Il faut également remarquer que le *placement*, qui constitue la véritable épargne, est l'apanage de la bourgeoisie (2). Le salaire de l'ouvrier ne lui permettra que difficilement de faire des placements productifs et souvent la consommation, augmentant le bien-être, accroît d'autant la capacité de production.

11. — On est allé jusqu'à prononcer les mots d'esclavage et de travaux forcés pour qualifier la situation de l'acheteur endetté ayant engagé longtemps à l'avance une partie de ses revenus. Nous croyons que cet « esclavage » n'est en réalité qu'un excellent moyen d'équilibrer le budget familial ; la plupart du temps, le souci de l'échéance et la crainte de l'huissier empêcheront l'ouvrier de gaspiller les fruits de son travail. Nul ne contestera d'ailleurs l'influence moralisatrice que peut avoir pour un jeune ménage le fait d'être à même de loger dans ses meubles et d'éviter ainsi le garni (3).

12. — Quant à l'objection élevée contre la vente à tempérament de spéculer sur la faiblesse des femmes

(1) SELIGMAN, *op. cit.*, p. 275.

(2) BOUCHER, *De la vente à tempérament des meubles corporels au point de vue économique* (thèse Paris, 1906).

(3) Ceci est un point très important du problème de la natalité.

en ce qui concerne la toilette et la parure, nous croyons que c'est là un véritable anachronisme, bien peu justifié pour ceux qui voient la vie moderne sous son aspect réel.

13. -- Le prix des objets vendus à tempérament serait plus élevé que le prix des ventes au comptant (1). Cette objection encore, ne nous semble guère fondée. La concurrence entre les maisons employant ce système de vente fera baisser les prix et le chiffre d'affaires que cette pratique permettra d'augmenter donnera au vendeur la possibilité de se contenter d'un bénéfice plus réduit pour chaque unité. D'ailleurs, une légère majoration des prix dans les ventes à tempérament est légitime, si on a en vue les avantages procurés à l'acheteur, les risques courus par le vendeur et le taux des intérêts du capital immobilisé.

14. — Est-il vrai que les crises se trouvent accentuées du fait de la vente à tempérament, les gens se trouvant endettés justement au moment où toutes leurs ressources leur sont nécessaires pour faire face à la situation ? Nous sommes obligés de reconnaître une part de vérité à cette objection. Il est certain que la crise terrible dans laquelle le monde se débat en ce moment et qui a d'abord éclaté en Amérique, provient d'un profond déséquilibre des marchés. Les producteurs, aveuglés par le mirage d'une demande à laquelle ils ne voyaient pas de limites, ont inondé le marché de quantités sans cesse croissantes d'objets manufactu-

(1) Cf. pour plus de détails BOUCHER, *op. cit.*, p. 87.

rés. Les gains à la bourse ayant augmenté d'autre part les disponibilités des particuliers, le crédit est devenu plus facile. De là à dépasser les bornes imposées par une judicieuse sélection des bénéficiaires du crédit, il n'y avait qu'un pas que les producteurs américains ont franchi. Le consommateur, alléché, s'est laissé tenter et s'est vu par la suite endetté au delà des limites raisonnables. Le seul remède à cette situation évidemment très mauvaise, consiste dans une sévère sélection des personnes auxquelles le crédit est accordé et dans la possibilité de *diriger* ce crédit selon qu'on se trouve en période de prospérité ou de dépression.

Ainsi que l'a très justement fait remarquer M. Séra-ger, la grande majorité des acheteurs qui manquent à leurs engagements, cessent les paiements dès les premières mensualités. En d'autres termes, les causes de défection existaient déjà au moment même de l'achat et seule une enquête par trop sommaire sur la solvabilité de l'acquéreur est cause de ce que celui-ci se trouve dans l'impossibilité de respecter sa signature. « L'expérience et l'épreuve de quelques échecs donneront au consommateur à la fois assez de prudence dans l'établissement de son budget et suffisamment de jugement pour mieux apprécier la notion de l'utile avec les déductions qu'elle comporte en matière d'achats à crédit. Peut-être sera-t-il aidé dans cette voie par le producteur lui-même qui, maintenant, fait son apprentissage de créditeur, et se convaincra bientôt que son propre intérêt est de ne pas endetter, de ne pas per-

mettre à sa clientèle de s'endetter au delà d'une certaine limite » (1).

Il faut ajouter que les acheteurs à tempérament sont recrutés surtout parmi ceux dont le revenu est constitué par des salaires et des traitements fixes. Or, en période de dépression, ces revenus sont atteints par la crise longtemps après les revenus qui ont leur source dans les profits industriels ou commerciaux. C'est donc que le crédit à la production est souvent plus dangereux que le crédit à la consommation, lorsqu'il en est fait un usage immodéré (2).

15. — On a encore objecté (3) que les petits commerçants, disposant d'un capital trop restreint pour se livrer à des opérations de crédit, se trouvaient handicapés par les autres qui, au moyen de la vente à tempérament, attiraient toute la clientèle. Nous constatons ici le même phénomène qui s'est produit avec les grands magasins. Loin d'étouffer le petit commerce, ceux-ci l'ont entraîné à leur suite et les boutiques ont vu leurs affaires prospérer en même temps que celles des grosses entreprises de vente au public. A part cela, le fait d'attirer la clientèle par des offres de crédit avantageuses, ne nous semble pas constituer une concurrence déloyale. Pour peu que le petit commerçant dispose lui-même d'un certain crédit (car sans cela il cesserait d'être intéressant), il aura tou-

(1) SÉRAGER, *op. cit.*, p. 150.

(2) SELIGMAN, *op. cit.*, p. 325.

(3) DESTORS, *Etude de la vente à tempérament* (thèse Paris, 1909).

jours, s'il veut vendre à tempérament, la faculté de faire escompter le papier de ses clients.

16. — Certains auteurs (1) ont protesté contre une clause insérée dans la plupart des contrats de vente à tempérament (2) et qui permet au vendeur de reprendre l'objet en cas de non-paiement, tout en conservant les sommes déjà versées. On aboutit ainsi à une véritable spoliation de l'acheteur surtout lorsque la cessation des paiements se produit en fin de bail ; ceci d'autant plus que « la somme versée par l'acheteur au moment de la conclusion du contrat doit représenter, à peu de chose près, le prix d'achat du commerçant. Tout le reste est probablement bénéfice » (3). Souvent même, ajoute M. Acher, le vendeur aura intérêt à provoquer l'insolvabilité de son client avant le paiement de la dernière ou de l'avant-dernière mensualité, afin de reprendre l'objet dont la valeur dépasse certainement le montant des sommes restées impayées.

Voilà qui semble grave. N'exagérons cependant pas la portée de cette objection. Juridiquement, la clause de reprise est parfaitement valable et la loi, en France, ne protège pas l'acheteur imprudent. L'article 1152 C. civ. est catégorique en ce qui concerne l'entière liberté laissée aux parties pour la fixation forfaitaire

(1) J. ACHER, Un cas douteux de vente à tempérament (*Annales de droit commercial*, 1904, p. 249).

(2) Cf. *infra*, n° 38.

(3) M. DIJOL, De l'exploitation usuraire de l'acheteur par la vente à tempérament (*Revue d'économie politique*, 1913, p. 634).

des indemnités dues en cas d'inexécution. Il est inexact que l'acompte versé par l'acheteur au moment de la convention représente le prix coûtant payé par le vendeur pour acquérir la marchandise. Une automobile d'une valeur de 20.000 francs est livrée moyennant un versement comptant de 2.500 francs. S'imaginer que le fabricant gagne 17.500 francs dans une pareille vente, c'est faire œuvre de pure fantaisie. Au point de vue juridique, l'acheteur est à l'abri des agissements du vendeur indélicat qui essaierait de provoquer son insolvabilité. Un arrêt de la Cour de cassation (1) a nettement établi que lorsqu'un débiteur se trouvait dans l'impossibilité d'exécuter ses obligations à la suite des manœuvres du créancier, ce dernier était déchu de ses droits conditionnés par l'exécution du débiteur (2).

Remarquons encore que les cas où le vendeur aurait intérêt à reprendre la chose sont assez rares. Si, dans l'hypothèse envisagée, la reprise se produit à la fin de la convention, l'objet sera très fortement déprécié à cause de l'usage qu'en aura fait l'acheteur. Une automobile, après avoir totalisé en quinze mois cinquante ou soixante mille kilomètres, aura perdu plus des deux tiers de sa valeur. Nous avons peine à imaginer un producteur s'encombrant de vieilles voitures d'un placement malaisé exigeant un personnel nombreux et de vastes locaux. Son intérêt, au contraire, réside dans

(1) Req. 16 juillet 1890, D. 91. 1. 49.

(2) Par analogie avec l'art. 1178 C. civ. combiné avec l'art. 1382 C. civ. Voir également DOMAT, *Loix civiles*, I, I, IV, XIV.

le travail intensif de ses usines et dans l'écoulement sur le marché de la plus grande quantité possible d'automobiles neuves. Alors seulement le capital investi dans l'entreprise roulera avec un maximum de productivité. Ceci est tellement vrai que la plupart des garagistes, mus par le désir de pousser à la vente de véhicules neufs et d'augmenter la vitesse de circulation de leur argent, reprennent aux clients leurs vieilles automobiles à des prix parfois très élevés. Dans l'industrie du vêtement et de la chaussure, la dépréciation est plus grande encore. Aux Etats-Unis, la valeur d'un vêtement usé devient presque nulle à cause de la répugnance qu'éprouvent les Américains, même ceux des classes les plus modestes, à porter des vêtements qui ne soient pas entièrement neufs. Selon une statistique autrichienne (1), la plupart des vendeurs ne poursuivent leurs débiteurs récalcitrants qu'après leur avoir tacitement accordé un délai de grâce. Il faut que l'acheteur fasse preuve de mauvaise volonté pour décider le vendeur à agir. C'est donc que celui-ci a plus d'intérêt à l'exécution du contrat qu'à la reprise de l'objet (2).

Certes, des abus peuvent se produire, encore que peu fréquents. Voilà pourquoi de nombreuses législations étrangères ont réglementé les conditions dans lesquelles le vendeur pouvait exercer son droit de

(1) MATAJA, Ratenhandel und Abzahlungsgeschäfte, dans *Archiv für soziale Gesetzgebung*, 1888. 1. 157.

(2) BORGHT, Zur Reform des Abzahlungsgeschäftes, *Ibid.* 1891. IV. 270.

reprise. La loi allemande du 16 mai 1894 (1) décide que l'acheteur doit se trouver en retard de deux échéances consécutives dont la réunion représente au moins 10 0/0 du prix total. La loi autrichienne du 27 avril 1896 (2) interdit toute clause pénale fixant une indemnité autre que celle résultant de la déchéance du terme. De même, en Roumanie (3), une loi récente sur les ventes à crédit ne permet au vendeur d'exercer ses droits que si deux échéances consécutives n'ont pas été respectées par l'acheteur. Les lois des pays scandinaves, ainsi que le Uniform conditional Sales Act (Etats-Unis) de 1918, prévoient des délais et de nombreuses formalités (mise en demeure, évaluation par experts, etc.) avant d'autoriser le vendeur à passer à l'exécution forcée.

Citons encore la loi soviétique du 10 octobre 1923 (4) qui annule toutes les clauses tendant à rendre pire la situation de l'acheteur.

17. — En conclusion de ce rapide examen économique, nous voyons que la plupart des critiques dont la vente à tempérament a fait l'objet, sont assez peu justifiées. C'est la raison pour laquelle l'usage du crédit a pris les proportions que nous lui voyons aujourd'hui.

(1) Trad. LÉVY-ULLMANN, *Annuaire de législation étrangère*, 1894, p. 226.

(2) Trad. LÉVY-ULLMANN, *Annuaire de législation étrangère*, 1897, p. 248.

(3) 29 juillet-2 août 1929.

(4) HOICHBURG I KOBLENZ, *Graschdansky Kodeks Kommentary*, cité dans *Blätter für internationale Privatrecht*, 1927, p. 263.

d'hui. Aux Etats-Unis, en 1926, sur trente-huit milliards de dollars, total du chiffre d'affaires des ventes au détail, quatre milliards et demi étaient dûs à la pratique de la vente à tempérament et deux milliards d'effets souscrits par les clients se trouvaient en circulation sur le marché (1). En France, la progression n'a pas été moins rapide : en 1919 l'établissement « la Semeuse de Paris » faisait un million de chiffre d'affaires de crédit par an. Ce chiffre passait à quatre cent cinquante millions en 1930, réparti entre un million de clients et par l'intermédiaire de cinq cents magasins adhérents rien qu'à Paris. Selon des renseignements qui nous ont été fournis à titre privé, une grande compagnie d'assurances a vu son chiffre d'affaires d'assurances-crédit décupler dans les dernières années : en matière de ventes d'automobiles (où ce genre d'assurances est le plus pratiqué) le pourcentage des ventes à crédit par rapport aux ventes au comptant était de 50/0 en 1919 et de 50 0/0 en 1930. Pour cette seule société, les sommes assurées annuellement sont de l'ordre de centaines de millions. En Allemagne, le pourcentage approximatif des ventes à tempérament s'élève à 65 0/0 pour les automobiles et à 80 0/0 pour les meubles (2).

Comment et surtout pourquoi résister à un pareil mouvement? Comment discuter sur la valeur *morale* d'une pareille institution alors qu'il est impossible

(1) SELIGMAN, *op. cit.*

(2) *Bulletin de la Société d'Etudes et d'Informations Economiques*, 1^{er} février 1929.

d'en nier la valeur *économique* comme instrument du crédit moderne? La vente à tempérament s'impose donc de même que se sont imposés les autres phénomènes économiques tels que le machinisme, l'intégration de l'industrie et la concentration des capitaux.

E. — DÉLIMITATION DU SUJET

18. — Ceci posé, la tâche qui revient au juriste est d'essayer de placer ce produit de l'activité économique dans les cadres juridiques dont il dispose et qui, n'ayant pas été prévus pour une institution de cette nature, sont forcément trop étroits. Il s'agit en somme de faire œuvre d'adaptation. Les tribunaux, pénétrés des principes traditionnels, se sont montrés très hésitants dans leurs décisions. Ils semblent toutefois, au cours de ces dernières années, s'être engagés dans la voie du progrès et sanctionner la vente à tempérament qu'ils ne pouvaient plus désormais ignorer (1).

Les problèmes posés par la vente à tempérament sont complexes et fort nombreux. Nous n'avons guère la prétention de les étudier tous car cela nous entraînerait dans des domaines très éloignés les uns des autres.

19. — En ce qui concerne la vente à tempérament des valeurs mobilières, nous nous bornerons à donner ici de très courtes explications et à renvoyer pour le surplus le lecteur aux excellents ouvrages publiés sur

(1) Voir *infra*, chapitre 2.

Feder.

ce sujet (1). Notons d'ailleurs que la question a perdu une grande partie de son intérêt depuis que le législateur, par deux interventions, a réglementé ce champ d'opérations :

a) *Loi du 12 mars 1900* (2). Chaque fois qu'un agent vendait à tempérament une valeur de bourse, l'acheteur courait de gros risques. Il était souvent trompé sur le prix d'achat qui était supérieur au cours coté en Bourse. D'autre part, à la différence de la vente à tempérament des meubles corporels, aucune livraison immédiate n'avait lieu. Le banquier gardait donc le titre par devers lui et, s'il tombait en faillite, l'acheteur n'avait d'autre ressource que celle de produire à la masse à titre de créancier chirographaire. Le vendeur, resté en possession du titre, pouvait enfin impunément le mettre en gage ou bien le revendre. La situation de l'acheteur, qui avait conclu l'affaire dans l'espoir des gains faciles que les courtiers faisaient miroiter à ses yeux, était donc des plus précaires. Les tribunaux avaient bien essayé de réagir lorsqu'ils pouvaient reconnaître les éléments du dol (3), mais l'ache-

(1) Voir notamment :

VALLAT, *Etude théorique et pratique des ventes à tempérament* (Thèse Montpellier, 1900) ; BARATTE, *La vente à crédit des valeurs à lots*, Paris, 1900 ; JAUFFRET, *La vente à tempérament des valeurs mobilières devant la loi pénale* (*Etudes criminologiques*, nov.-déc. 1927, travaux de l'Institut de criminologie de l'Université de Paris, 1928).

(2) Loi ayant pour but de réprimer les abus commis en matière de vente à crédit des valeurs de bourse.

(3) WAHL, *Précis de droit commercial*, p. 599.

teur n'en était pas moins insuffisamment protégé. La loi de 1900 a ôté beaucoup de leur liberté d'action aux banquiers : le prix stipulé ne doit pas être supérieur au cours coté à la Bourse dans l'un des quatre jours précédant la vente. Le titre doit être individualisé au moyen de son numéro d'ordre et le banquier est obligé de le conserver en portefeuille jusqu'à la libération complète de l'acheteur, sous la sanction de poursuites pénales.

b) *Loi du 14 décembre 1926* (1). — Lorsqu'il s'agissait de valeurs à lots, les dangers courus par le public étaient plus graves. Attirés par l'appât du gain et dans l'espoir de lire le numéro de leur titre dans la liste des prochains tirages, les acheteurs, pour la plupart de condition modeste, étaient la proie de courtiers plus ou moins véreux. Aussi la loi de 1926, à l'instar de l'Allemagne, a-t-elle formellement interdit toutes opérations de crédit portant sur les valeurs à lots.

20. — Les opérations ayant pour objet les cessions de fonds de commerce sont également en dehors des limites que nous nous sommes tracées. La location-vente, dont nous parlerons longuement, présente sans doute de nombreuses analogies avec les contrats de vente-gérance des fonds de commerce (2). Ces contrats se pratiquent généralement sous la forme suivante : un preneur s'engage à gérer pour son compte un fonds

(1) Loi interdisant la vente à tempérament des valeurs à lots.

(2) J. HAMÉL, Vente à tempérament et location-vente, *Dalloz hebdomadaire*, 1930, p. 40.

de commerce, moyennant une redevance annuelle payée au propriétaire et qualifiée de loyer par les parties. Il dépose en même temps entre les mains du prétendu bailleur une somme généralement assez importante, en garantie d'une bonne gestion. Sur ce premier contrat se greffe une promesse de vente, avec la stipulation que la somme versée à titre de dépôt de garantie viendra en déduction du prix lors de la réalisation de la promesse. Les conventions de cette espèce sont, la plupart du temps, des ventes et les tribunaux témoignent leur hostilité (1) à leur rencontre car elles servent à cacher des fraudes (2). Le plus souvent, ces fraudes seront dirigées contre les créanciers du vendeur afin de les priver des droits que leur accorde la loi de 1909, sur la créance du prix de vente dû à leur débiteur. L'Enregistrement est également frustré par les contrats de vente-gérance, notamment en cas de cessions successives prenant la forme de sous-locations et sur lesquelles il ne touche rien. Ces conventions sont enfin des marchés de dupe pour le gérant qui risque, au cas où il ne pourrait lever l'option ou si le vendeur tombait en faillite, de perdre en même temps la somme versée à titre de dépôt de garantie et le fonds de commerce.

21. — La vente à tempérament s'est développée surtout dans le commerce des meubles corporels. C'est donc ce point de vue seulement qui retiendra notre

(1) Voir notamment Paris, 23 oct. 1929 (*Gaz. Pat.*, 17 déc. 1929) et les arrêts cités en sous-note).

(2) HAMEL, art. précité.

attention dans les pages qui vont suivre. Les lois concernant la vente à tempérament des valeurs de bourse (1) ont été votées dans le but de sauvegarder l'acheteur et en général la petite épargne. La situation est renversée en ce qui concerne le crédit dans la vente des meubles corporels. Les dangers sont courus, non plus par l'acheteur, mais par le vendeur qui se dessaisit de la marchandise en échange de traites d'une valeur toute relative.

Quels sont les moyens juridiques employés dans la pratique par le vendeur pour réaliser la vente à tempérament tout en garantissant ses droits de créancier ? Comment les tribunaux se sont-ils prononcés dans les espèces qui ont été soumises à leur examen ? Est-il possible, dans l'état actuel de la législation et de la jurisprudence de réaliser la vente à tempérament de façon à contenter les prétentions des vendeurs et à satisfaire les désirs des acheteurs ?

Voilà les questions auxquelles nous allons essayer de répondre.

(1) Voir *suprà*, n° 19.

CHAPITRE PREMIER

LA VENTE A TEMPÉRAMENT ET LA PRATIQUE

22. — Le problème dominant dans l'évolution juridique de la vente à tempérament a été celui soulevé par la question de la protection du vendeur contre les risques d'insolvabilité de son client. Disons-le sans plus tarder : pour le vendeur, la meilleure garantie sera la personnalité même de l'acheteur. Toute vente à crédit, et la vente à tempérament en particulier, est un crédit avant d'être une vente. Par suite, si le vendeur n'accorde son crédit qu'en connaissance de cause, après avoir pris des renseignements, il est à peu près sûr d'être payé. On n'ignore pas l'importance que revêt aux yeux d'un vendeur expérimenté la conversation avec l'acheteur, et la « tête du client » vaut bien des privilèges. C'est pourquoi le nombre des impayés est très restreint dans les établissements qui, tels que Dufayel ou la Semeuse, fournissent du crédit seulement après une enquête approfondie sur la solvabilité du client. Au contraire, le nombre des impayés est bien plus considérable chaque fois que le vendeur aura mis sa confiance dans les clauses de son contrat plutôt que dans le patrimoine et la moralité de l'acquéreur.

23. — Malheureusement, les acheteurs insolubles, voire même malhonnêtes, ne sont pas aussi rares qu'on serait tenté de le croire. L'ingéniosité des vendeurs s'est alors donné libre cours pour trouver des combinaisons et des variantes de la vente à tempérament, susceptibles de sortir des règles par trop strictes dans lesquelles la loi avait renfermé la vente pure et simple.

Nous examinerons donc, dans un premier paragraphe, de quelle nature sont les dangers courus par le vendeur ; puis, dans un deuxième, les différentes combinaisons qu'il a imaginées pour parer à ces dangers ; un troisième paragraphe sera consacré à l'étude des diverses clauses qu'on retrouve dans les contrats de vente à tempérament ; un quatrième, à la technique des crédits indirects ; nous dirons enfin quelques mots de l'assurance-crédit.

I. — Nature des dangers courus par le vendeur.

24. — Si nous considérons la vente à tempérament comme une simple vente à crédit, nous devons lui appliquer les articles 1138 et 1583 C. civ. qui déclarent la propriété immédiatement transférée, par le seul fait de l'accord sur la chose et sur le prix. Les dangers que cette translation de propriété fait courir au vendeur ont déjà été reconnus par les Romains. Dans toutes les ventes sans terme ou sans garantie, c'est-à-dire chaque fois que le vendeur avait refusé de faire crédit à l'acheteur, de suivre sa foi, on le consi-

dérail comme propriétaire de l'objet aussi longtemps que le prix n'était pas payé. Le pacte de réserve de propriété (1) était sous-entendu dans chaque vente sans terme : « Venditæ vero res et traditæ, non aliter emptori acquiruntur quam si is pretium solverit » (2). Cette réserve de propriété par les vendeurs aux ventes à terme a été le point d'origine du privilège (3) que le Code civil accorde au vendeur d'objets mobiliers (4).

Il n'en a pas été de même en droit français et, avant l'apparition des différentes combinaisons qui feront l'objet du deuxième paragraphe de ce chapitre, l'acheteur à tempérament était réputé propriétaire dès le jour du contrat. De là, plusieurs conséquences :

a) IMMOBILISATION DE L'OBJET PAR L'ACHETEUR

25. — Supposons que l'objet ait été immobilisé par l'acheteur. Si cette immobilisation est réelle et résulte d'une incorporation matérielle à l'immeuble, le privilège du vendeur est éteint (5). Si l'immobilisation est fictive et ne résulte que d'un rapport de destination, le meuble, ayant conservé son individualité, reste en principe grevé du privilège. Ce rapport de

(1) Voir *infra*, n° 30.

(2) *Institutes*, 2. 1. 41.

(3) Voir, pour plus de détails, VALLAT, *op. cit.*

(4) PLANIOL, *Traité élémentaire de droit civil*, t. II, n° 2605 et suivants.

(5) COLIN et CAPITANT, *Cours élémentaire de Droit civil*, 4^e éd., t. II, p. 81 ; AUBRY et RAU, *Cours de droit civil français*, 5^e éd., t. III, p. 269.

destination aura toutefois suffi à faire rentrer l'objet dans le gage des créanciers ayant hypothèque ou privilège sur l'immeuble (art. 2133 C. civ.) et dont le droit prime celui du vendeur (1). Un arrêt émanant de la Chambre des Requêtes (2) a même interdit au vendeur d'exercer, à l'encontre des créanciers hypothécaires, le droit de résolution des articles 1184 et 1654 C. civ. C'est d'ailleurs fort logique : les créanciers hypothécaires, titulaires d'un droit réel, doivent primer le vendeur qui ne jouit que d'un privilège « inter personales actiones » (3).

b) LIBRE DISPOSITION DE L'OBJET PAR L'ACHETEUR

26. — L'acquéreur, en sa qualité de propriétaire, peut librement disposer de l'objet. Il peut le vendre, le mettre en gage, le détruire. L'énumération faite par l'article 408 C. pén. des contrats pouvant donner lieu à l'exercice d'actions pénales et à l'application des peines de l'abus de confiance est limitative (4), et la

(1) PLANIOL, *op. cit.*, n° 2898; COLIN et CAPITANT, *op. cit.*, p. 820.

(2) Req. 11 janv. 1887 (D. 87. 1. 394, S. 87. 1. 154).

(3) AUBRY et RAU, *op. cit.*, t. III, p. 670, note 4. *Contra* COLIN et CAPITANT, *op. cit.*, p. 820. L'argument d'analogie tiré de l'art. 7 de la loi du 23 mars 1885 suffit à expliquer la décision de la Chambre des Requêtes, d'autant plus que les mêmes raisons d'écarter le droit de résolution accordé au vendeur non payé, existent en matière mobilière et immobilière (Cf. PLANIOL, *op. cit.*, n° 1569).

(4) Jurisprudence constante : *Nulla pœne sine lege*.

vente n'y figure pas. C'est évidemment un très grave inconvénient et les portes sont ainsi largement ouvertes à la fraude et au « carambouillage » : des individus malhonnêtes ont trouvé dans la pratique de la vente à tempérament un excellent moyen de se procurer de l'argent liquide. Aussitôt en possession de l'objet, moyennant un versement minime, ils le mettent en gage ou bien le revendent comptant, sans plus s'occuper du paiement des mensualités souscrites. Leur insolvabilité rend toute action judiciaire illusoire et leur qualité de *propriétaires* les met à l'abri de toute poursuite pénale. La maxime de l'article 2279 C. civ. « en fait de meubles possession vaut titre » s'oppose enfin à ce que les tiers soient inquiétés. C'est ni plus ni moins que la sanction légale du vol.

c) FAILLITE DE L'ACHETEUR

27. — Enfin, et c'est le gros problème de la question, le vendeur est déchu de son privilège en cas de faillite de l'acheteur. Le dernier alinéa de l'article 550 C. com. est formel à ce sujet. Le vendeur, relégué au rang des simples créanciers chirographaires, voit sa créance tomber dans la masse, et n'obtient plus qu'un dividende. Il est même privé de son droit de résolution (argument *a contrario* tiré de l'art. 576 C. com.) (1). L'article 550 C. com. produit enfin cette conséquence

(1) THALLER et PERCEROU, *Traité élémentaire de droit commercial*, 7^e éd., n° 1946. Jurisprudence constante.

curieuse que la perte du privilège du vendeur profite souvent au bailleur de l'immeuble où se trouve établi le failli, alors même que ce bailleur serait de mauvaise foi (1).

d) QUESTION DES RISQUES

28. — Il est vrai que la translation immédiate de la propriété à l'acheteur, entraîne le déplacement des risques (art. 1138, C. civ.) (2), ce qui évidemment constitue un avantage pour le vendeur. Nous verrons au paragraphe suivant que cet avantage n'est pas aussi grand qu'il le semble à première vue.

II. — Différentes combinaisons auxquelles se prête la vente à tempérament.

29. — Nous avons vu que les dangers courus par le vendeur dans les ventes à tempérament provenaient de ce que cette vente était considérée comme translatrice de propriété. Tous les inconvénients exposés ci-dessus sont écartés si on trouve le moyen de conserver la propriété au *tradens* jusqu'à parfait paiement. En effet, seul le propriétaire pouvant faire des immeubles par destination (3), le vendeur est à l'abri de ce

(1) *Ibid.*, n° 1948. Req. 18 fév. 1895 (S. 95. 1. 209). Voir l'étude détaillée de cet arrêt *infra*, n° 69 en note.

(2) Cf. PLANIOL, *op. cit.*, t. II, n° 1347.

(3) PLANIOL, *op. cit.*, t. I, n° 2216; PLANIOL et RIPERT, *Traité pratique de droit civil*, t. III, n° 80.

chef (1). D'autre part, la propriété n'étant pas transférée, l'acquéreur se trouve être un détenteur précaire de l'objet et il en perd la libre disposition (2). Les prescriptions rigoureuses de l'article 550 C. com. sont alors également écartées, le *tradens* se présentant à la faillite de l'*accipiens* non plus en qualité de vendeur exerçant soit son privilège, soit son droit de résolution, mais bien en qualité de propriétaire revendiquant un objet qui n'a jamais cessé de lui appartenir (3). En ce qui concerne les risques, une clause d'assurance ou une clause stipulant qu'ils passeraient à la charge de l'acquéreur encore que la propriété restât au vendeur, suffirait à rétablir sur ce point la situation normale (4). Notons que souvent le retard dans le transfert de la propriété sera la seule garantie du vendeur. N'oublions pas, en effet, que la vente à tempérament se pratique surtout parmi les personnes dont le revenu est constitué par des salaires et ces salaires sont, pour la plupart, insaisissables dans une certaine mesure.

Tous les efforts des vendeurs se sont donc portés dans cette direction : trouver une formule commode qui retarde la transmission de la propriété à l'acquéreur. Voici les différentes combinaisons rencontrées dans la pratique (5) :

(1) Lyon, 10 août 1888 (S. 90. 2. 113, note Appleton).

(2-3) Nombreux cités *infra*, chapitre 2.

(4) Cf. RÜHL, *Eigentumsvorbehalt und Abzahlungsgeschäft*, Berlin, 1930.

(5) Nous verrons au chapitre 2 comment la jurisprudence s'est prononcée sur ces diverses combinaisons.

a) PACTE DE RÉSERVE DE PROPRIÉTÉ (1)

30. — La vente avec *pactum reservati dominii donec pretium solverit* n'est, au fond, pas autre chose que la vente romaine. La possibilité de faire une vente de ce genre n'a jamais été contestée (2), « car l'obligation de transférer la propriété n'est pas de l'essence du contrat de vente » (3). On a discuté uniquement sur le fait de déterminer la portée d'une pareille clause (notamment sur son opposabilité aux tiers). Les articles 1138 et 1583 C. civ. qui règlent le transfert de propriété en matière de vente, ne sont pas d'ordre public et par suite ne doivent être appliqués qu'en l'absence de conventions contraires. Il suffit, à l'appui de cette thèse de montrer que le législateur lui-même a envisagé la possibilité de ventes non translatives immédiatement de propriété. Telles sont les ventes à mesurer (art. 1585), à goûter (art. 1587), à l'essai (art. 1588) et en général toutes les ventes dont l'objet est soit une chose future, comme dans les ventes à livrer, soit une chose déterminée seulement dans son genre. L'examen des éléments de la cause donne le

(1) Les législations récentes des pays scandinaves considèrent la réserve de propriété sous-entendue dans chaque vente à tempérament (Suède, loi du 2 juin 1915; Norvège, loi du 21 juillet 1916; Danemark, loi du 8 juin 1917).

(2) AUBRY et RAU, *op. cit.*, t. V, p. 20, note 39 et les arrêts cités; COLIN et CAPITANT, *op. cit.*, t. I, p. 939. Pour plus de détails, CORNILLE, *Vente et louage de choses*, thèse Lille, 1926.

(3) DEMANTE et COLMET DE SANTERRE, *Cours de droit civil*, t. VII, art. 1583, n° 2 bis.

même résultat. S'il est vrai que le but (1) que les parties ont eu en vue au moment de la convention a été de faire passer la propriété de l'objet à l'acquéreur, il est non moins vrai que la *réalisation* de ce but a pu valablement être reportée par les parties à une époque ultérieure.

b). VENTE SOUS CONDITION SUSPENSIVE

31. — Le pacte de réserve de propriété n'ayant pas donné tous les résultats qu'en attendaient les vendeurs, notamment en ce qui concerne les droits des tiers et l'application de l'article 408 C. pén., ils ont imaginé de faire une vente sous condition suspensive. A première vue, la vente sous condition suspensive et la vente faite avec réserve de propriété semblent être la même chose. En effet, le pacte de réserve de propriété étant fait *donec pretium solverit*, « la propriété ne sera transférée à l'acheteur qu'après le paiement du prix, et la vente serait alors conditionnelle » (2). En réalité, il existe une différence, bien subtile il est vrai, entre la vente faite sous condition suspensive et la vente avec réserve de propriété.

32. — Une première vérité semble être celle-ci :

Toute vente conditionnelle implique une réserve de propriété, alors que toute vente faite avec réserve de propriété n'est pas nécessairement conditionnelle. La

(1) H. CAPITANT, *De la cause des obligations*, p. 25.

(2) AUBRY et RAU, *op. cit.*, *loc. cit.*

vente avec réserve de propriété est une *vente ferme*, ce qui exclut toute idée de condition. La propriété de l'objet ne sera pas transférée à l'acheteur *si* ce dernier paie le prix, comme dans les ventes conditionnelles, mais bien *quand* ce prix aura été payé. Ce n'est pas une pure question de mots. Nous verrons qu'une décision récente a admis l'idée d'une condition suspensive faisant dépendre l'*existence même* (1) du contrat de la réalisation de cette condition. Précisons par un exemple : à supposer que l'acquéreur n'exécute pas son obligation dans une vente avec *pactum reservati domini*, le vendeur agira par le moyen des articles 1184 et 1654 C. civ. et fera *résoudre* la vente, valablement formée au moment même de l'accord. Si cette inexécution se produit dans une vente sous condition suspensive, elle entraînera l'anéantissement rétroactif du contrat qui sera réputé n'avoir jamais existé. L'objet se trouvant désormais *sans cause* aux mains de l'acquéreur, le vendeur pourra *reprendre* la chose par une action en revendication. On voit donc, qu'en principe du moins, la condition suspensive agit de façon beaucoup plus énergique que la réserve de propriété. En pratique elle s'est heurtée aux mêmes obstacles : l'énumération limitative de l'article 408 C. pén. et l'opposabilité aux tiers, résultant des rigoureuses dispositions de l'article 550-6° C. com.

(1) Cf. Req. 20 oct. 1908 (D. 1912. 1. 61) et également *infra*, n° 104 en ce qui concerne la discussion sur la possibilité juridique de faire jouer au paiement du prix le rôle d'une condition suspensive.

c) BAIL AVEC PROMESSE DE VENTE

33. — Cette forme de contrat laisse moins de liberté d'interprétation au juge et c'est pourquoi la jurisprudence l'a souvent sanctionnée (1). La convention se présente sous la forme d'un bail auquel le bailleur a adjoint une promesse de vente. L'acquéreur ne deviendra propriétaire qu'après avoir *accepté* la promesse. Il en résulte que le transfert de propriété ne s'effectuera qu'au jour de cette acceptation, et sans effet rétroactif (2). De plus, le vendeur étant, dans ce cas, tenu d'une obligation de faire et non pas d'une obligation de donner, il peut retirer sa promesse sans autre sanction que celle des dommages-intérêts (art. 1142 C. civ.). L'article 1589 C. civ. qui dispose que « la promesse de vente vaut vente », ne s'applique qu'une fois le contrat formé, au moment où l'acquéreur déclare accepter l'offre qui lui est faite. Ce procédé est évidemment un peu rigide et ne correspond pas toujours à l'intention des parties d'autant plus que la jurisprudence a subordonné la validité d'une pareille combinaison à l'existence d'un prix, indépendant du montant des loyers stipulés. Elle a même exercé son contrôle sur le caractère de ce prix qui doit être en rapport avec la valeur de l'objet au moment où se

(1) Cf. *infra*, n° 64.

(2) Cass. 21 fév. 1910 (D. 1911. 1. 389). PLANIOL, *op. cit.*, t. II, n° 1405 et *infra*, n° 100.

forme la vente (1). Notons enfin que l'acquéreur n'est pas irrévocablement lié par un pareil contrat. Il est libre d'acquérir l'objet ou de le rendre en fin de bail (2).

Le retard dans la transmission de la propriété est bien atteint par le procédé du bail avec promesse de vente adjointe, mais cette solution radicale dépasse, la plupart du temps, l'intention des parties.

d) LOCATION-VENTE

34. — C'est le procédé le plus perfectionné. L'objet est livré à l'*accipiens* qui en jouit à titre de locataire jusqu'au moment où le paiement intégral des sommes stipulées le rendra *de plein droit* propriétaire. Ce résultat peut être atteint, soit par un louage ferme sur lequel vient se greffer une vente sous condition suspensive, soit, et mieux encore, par un louage sous condition résolutoire avec vente (ou promesse de vente synallagmatique) sous condition suspensive inverse, l'événement *in condicione* étant le paiement intégral des loyers. Nous analyserons (3) longuement la texture juridique du contrat de location-vente. C'est qu'il représente à notre avis, dans l'état actuel de la législation et de la jurisprudence, le seul procédé technique permettant de réaliser exactement le but poursuivi par les parties (4).

(1-2-3) Cf. *infra*, chapitre 3.

(4) Le contrat de location-vente est d'une pratique courante en Angleterre sous le nom de « hire purchase agreement » (pour
Feder.

Notons enfin que, par interprétation de l'article 9 de la loi du 17 mars 1909, le vendeur d'un objet *destiné à l'exploitation du fonds de commerce* de l'acheteur peut prendre inscription sur le fonds, au greffe du Tribunal de Commerce, avec affectation spéciale de l'objet à la garantie de sa créance. Il ne se produit ici aucun retard dans le transfert de propriété ; mais le vendeur n'y perd rien, son inscription l'ayant rendu titulaire d'un droit réel opposable aux tiers (1).

III. — Clauses principales insérées dans les contrats de vente à tempérament.

35. — Devant les incertitudes de la jurisprudence, les vendeurs ont hésité à donner à leurs contrats des qualifications juridiques précises (2). La plupart d'entre eux ont fait signer à leurs clients des conventions plus ou moins hybrides, dans lesquelles ils ont inséré toute une série de clauses par lesquelles ils

détails, cf. *Rechtsvergleichendes Handwörterbuch*, publié à Berlin sous la direction de M. SCHLEGELBERGER, V^o *Eigentumsvorbehalt* et la bibliographie indiquée). En Allemagne, avant la loi du 16 mai 1894 réglementant les ventes à tempérament, on se servait également du « Möbelleihvertrag » ou location-vente (*Dortmunder Geschäftsfreund*, n^o 112, 1884, cité par MATAJA dans *Archiv für soziale Gesetzgebung*, 1888, 1. 170).

(1) Voir note sous Rouen, 17 juin 1911 (D. 1912. 2. 149). Cf. également la proposition de loi faite au Sénat par M. Cordelet, *infra*, n^o 92.

(2) Le plus souvent ils intitulent leurs contrats « Bons de commande » ou encore « ouverture de crédit d'escompte ».

espéraient suppléer au silence de la loi. Ces clauses ont reçu des accueils fort différents de la part des tribunaux qui semblent surtout s'être efforcés, non pas de considérer ces clauses en elles-mêmes, mais de les apprécier suivant la qualification qu'ils donnaient au contrat.

Nous allons passer en revue quelques-unes des principales dispositions qu'on retrouve dans les contrats de vente à tempérament.

a) PACTE DE RÉSERVE DE PROPRIÉTÉ

36. — Nous entendons par là toutes les clauses tendant à retarder le transfert de propriété et à donner ainsi au vendeur des garanties supplémentaires. Ce résultat peut être atteint, nous l'avons vu, par différents procédés : soit par la réserve de propriété proprement dite (1), soit par l'insertion dans le contrat d'une condition suspensive (2), soit par un bail avec promesse de vente (3), soit enfin par la location-vente (4). Un dernier procédé consiste à donner l'objet en gage à l'acquéreur, à l'en constituer, en quelque sorte, séquestre. Il ne peut s'agir, évidemment, d'une constitution de gage au sens strictement juridique du mot, puisqu'il n'y a pas dessaisissement du débiteur, bien au contraire. Il s'agit là d'une espèce de privi-

(1) Cf. *suprà*, n° 30.

(2) Cf. *suprà*, n° 31.

(3) Cf. *suprà*, n° 33.

(4) Cf. *suprà*, n° 34.

lège établi par convention, sans efficacité aucune, et inséré probablement dans les contrats afin d'en imposer à l'acquéreur et de mieux préciser le caractère précaire de la détention qui lui est conférée (1).

Le pacte de réserve de propriété, ainsi entendu, entraîne diverses conséquences d'ailleurs, pour la plupart, expressément stipulées :

L'acquéreur ne peut pas disposer de l'objet, sous quelque forme que ce soit ; il lui est interdit de le vendre, de le mettre en gage, de le déplacer, d'en changer l'affectation, de le faire sortir de France. Il est imposé à l'acquéreur de conserver la chose en bon état, de la présenter à toute réquisition du vendeur ou de ses agents, d'avertir le vendeur de toutes les atteintes qui seraient faites à son propre patrimoine, telles que saisies, protêts, commandements, etc.

b) CLAUSE PÉNALE

37. — Cette clause stipule qu'en cas de non-paiement, la totalité des sommes restant à payer deviendra exigible, que le contrat sera résilié de plein droit sans formalités aucunes et qu'enfin, par évaluation forfaitaire, les sommes déjà payées restaient acquises, pour partie à titre de loyer, pour partie à titre de dommages-intérêts (art. 1152 C. civ.) (2).

(1) Un arrêt récent de la Cour de cassation (voir *infra*, n° 87) a pourtant sanctionné une pareille constitution de gage en matière pénale.

(2) Cf. *suprà*, n° 16.

c) CLAUSE DE REPRISE

38. — La reprise de l'objet par le vendeur est la garantie la plus efficace que possède celui-ci pour assurer la stricte exécution des termes de la convention passée avec l'acquéreur. Mais la restitution pure et simple de l'objet lèserait gravement l'acheteur si des modalités spéciales n'étaient prévues. Au surplus, elle entraverait considérablement la pratique de la vente à tempérament en faisant hésiter les acquéreurs possibles qui craindraient que, pour une raison ou pour une autre, le vendeur ne se prévaut de la clause de reprise pour recouvrer à leur détriment la propriété de l'objet, leur faisant perdre ainsi la totalité des acomptes versés.

Lorsque l'une des clauses du contrat n'a pas été exécutée par l'acheteur, cette inexécution entraîne la résiliation du contrat et comme conséquence immédiate la restitution de la chose. Comment se règlent alors les comptes restés en suspens entre le vendeur et l'acheteur ? Ou bien une dépréciation forfaitaire a été prévue, ou bien la valeur de l'objet repris doit être estimée par experts, au cas où vendeur et acheteur ne se seraient pas mis d'accord à l'amiable. Les parties désignent alors un expert de chaque côté et ces experts à leur tour, en désignent un troisième pour les départager au cas où leurs conclusions ne seraient pas concordantes. Souvent encore c'est le Président du Tribunal du domicile du vendeur qui décide en dernier

lieu. Quel est le procédé par lequel est liquidée une pareille opération ?

Une fois déterminée la valeur de l'objet repris par le vendeur, celui-ci porte une somme équivalente au crédit de l'acheteur. Puis, il débite ce dernier des sommes qu'il doit encore : échéances restant à payer (sous déduction de l'intérêt prévu), frais d'expertise, frais de transport et de protêt, intérêts moratoires fixes sur les impayés, frais judiciaires et parfois même les honoraires des conseils du vendeur. Le compte courant ainsi arrêté révèle un solde créditeur ou débiteur du client qui est liquidé selon le droit commun.

d) CLAUSE D'ASSURANCE

39. — Parfois la clause de reprise ne pourrait jouer si l'objet était détruit par cas fortuit ou force majeure. Aussi pour se prémunir contre ce risque, le vendeur exige-t-il que l'acheteur contracte une assurance sur l'objet acquis à tempérament. Le plus souvent des conditions spéciales sont prévues. Ainsi, dans l'industrie automobile, les vendeurs astreignent les acquéreurs à contracter une assurance à telle compagnie déterminée et par les soins de la société de crédit venderesse. Fréquemment même, le montant de l'assurance contre le vol, l'incendie et les accidents causés aux tiers est précisé dans la convention. Toutefois, on admet que si l'acquéreur était déjà assuré pour un objet quelconque lui appartenant, antérieurement à la convention, il peut continuer à être couvert par la

compagnie d'assurances avec laquelle il était en relations d'affaires. Mais alors il doit transférer sa police au nouvel objet acquis et faire spécifier par un avenant qu'en cas de vol ou d'incendie, l'indemnité versée par la compagnie servirait tout d'abord à désintéresser le vendeur des sommes qui lui restaient dues, sous déduction d'un escompte déterminé, car il y aurait alors libération anticipée. Au cas où l'indemnité dépasserait le montant des sommes encore impayées, le reliquat reviendrait intégralement à l'acheteur, en compensation des primes versées à la compagnie.

Inutile d'ajouter que l'assurance doit être contractée pour une période au moins égale à la durée de l'échéance la plus éloignée, de manière à ce qu'à aucun moment le vendeur ne risque de se trouver découvert. Le système de l'assurance obligatoire à une compagnie déterminée présente un double avantage pour le vendeur : il acquiert la certitude que les risques sont réellement couverts par une société solide qui exécutera ponctuellement les conditions de la police ; il touche également des commissions assez rémunératrices sur les assurances qu'il fait ainsi signer à son client.

e) CLAUSE SUR LES RISQUES

40. — Nous avons vu (1) que le *pactum reservati dominii*, en retardant le transfert de la propriété, retarde également le déplacement des risques. Pour

(1) *Suprà*, n° 28.

parer à cette situation défavorable, les vendeurs ont stipulé que les risques passaient à la charge du client dès le moment de la mise en possession. La plupart du temps, la clause d'assurance n'est pas autre chose et elle a l'avantage de constituer au vendeur une garantie supplémentaire. En effet, ce système tout en protégeant le vendeur contre la perte de l'objet et l'insolvabilité éventuelle de son client a le mérite de ne pas trop attirer l'attention de ce dernier sur la question des risques. En contractant, il ne se rend pas exactement compte que ceux-ci sont mis à sa charge. Mais le système lui est en même temps favorable car il est en définitive entièrement couvert par l'assurance.

f) CLAUSE « SAUF ENCAISSEMENT »

41. — Les vendeurs se font payer, dans l'immense majorité des cas, au moyen de billets à ordre ou de traites acceptées à l'avance par l'acheteur. En principe, les effets de commerce n'entraînent pas novation de la dette pour le règlement de laquelle ils ont été souscrits (1). Un arrêt (2) s'étant toutefois prononcé en sens contraire, les créanciers ont pris l'habitude, lorsqu'ils se faisaient régler en billets, de stipuler dans les contrats que les traites ne constituent qu'un mode de paiement et qu'elles ne sont reçues par lui

(1) THALLER, *Traité élémentaire de droit commercial*, 7^e éd., nos 1298 et suiv. PLANIOL, *Traité élémentaire*, t. II, n° 545.

(2) Paris, 4 janv. 1899, D. 1900. 2. 121, S. 1902. 2. 201 (Notes Percerou et Wahl).

que sous la réserve expresse de l'encaissement ultérieur.

IV. — La technique des crédits indirects (1).

42. — Nous avons vu (2) quelle était l'importance prise dans le monde commercial et industriel par la vente à tempérament et nous avons tout lieu de croire qu'en dépit du temps d'arrêt qu'elle marque en ce moment et qui est causé par la crise générale des affaires, l'ascension n'est pas terminée.

Submergés par les demandes de crédit, beaucoup de vendeurs se sont vus dans l'impossibilité d'y faire face, les capitaux dont ils disposaient ne leur permettant pas de dépasser un certain chiffre. D'autre part, le recours à l'escompte pour se procurer des disponibilités liquides n'est pas toujours très commode. Les banques sont très exigeantes sur la qualité du papier qu'on leur présente et le taux de l'escompte, sujet à variation, est parfois très onéreux. C'est pourquoi des sociétés de crédit indirect se sont fondées, dans le but de financer la vente à tempérament. Nous pouvons envisager ce financement de deux façons : ou bien les fonds sont mis à la disposition de l'acheteur ou bien du vendeur. Arrêtons-nous quelques instants sur cette distinction.

(1) MM. Petillot et Vacher nous ont fourni de précieux renseignements sur ce sujet. Nous les prions de trouver ici l'expression de nos plus vifs remerciements.

(2) *Suprà*, nos 6 et 7.

a) CRÉDIT OUVERT PAR LA SOCIÉTÉ DIRECTEMENT
A L'ACHETEUR

43. — Ce genre de crédit est le plus ancien en date. Il est pratiqué le plus souvent sous la forme des *ventes par abonnement*. C'est dans la deuxième moitié du XIX^e siècle qu'un nommé Crépin, courtier en bijouterie, a inventé le système qui devait faire sa fortune ainsi que celle des établissements Dufayel créés plus tard par lui. Voici en quelques mots le mécanisme des ventes par abonnement telles qu'elles fonctionnent aujourd'hui :

Un client se présente à la société de vente et demande l'ouverture d'un compte de crédit. Une enquête très serrée est alors ouverte dans le but d'établir une fiche détaillée sur la personne et le patrimoine du client. Si les renseignements recueillis sont satisfaisants, le client est averti qu'il a été donné suite à sa demande. On lui remet alors des papiers (c'est à dessein que nous employons pour l'instant ce terme vague) avec lesquels il pourra se présenter dans n'importe quel magasin adhérent à la combinaison et en échange desquels il obtiendra des marchandises. Le fournisseur, présentant ce papier qui lui a été remis par l'acheteur aux guichets de la société, obtiendra le remboursement immédiat de la somme qui y est indiquée et qui représente la valeur de la marchandise fournie, le tout moyennant la déduction d'une commission dont le taux a été stipulé d'avance. La dette de l'acheteur vis-à-vis de la société est constatée au moyen

de traites à échéances fixes, acceptées par lui au moment de l'ouverture du crédit.

44. — Comment s'analyse juridiquement une pareille opération ? *Nous sommes en présence d'une double ouverture de crédit et d'une délégation parfaite.* Précisons les phases de l'opération.

1° La société ouvre un crédit au client.

2° Le client reçoit un billet par lequel la société *se déclare débitrice de la somme qui y est inscrite.*

3° Le client fait des achats dans un magasin et, au lieu de payer en monnaie, remet au vendeur le billet de la société. En d'autres termes il substitue la société à lui-même pour le paiement de sa dette envers le vendeur, il la délègue au véritable créancier qui est le marchand.

4° En acceptant le billet qui lui est présenté par l'acheteur, le vendeur accepte du même coup la délégation qui lui est proposée et *ouvre un crédit à la société*, crédit égal au montant de la somme indiquée au billet.

5° Le fournisseur, qui du fait de la vente est devenu créancier, présente son *titre* au débiteur, en l'occurrence la société, et se fait rembourser intégralement.

La délégation est parfaite car en ce qui concerne l'opération commerciale proprement dite, les rapports du vendeur et de l'acheteur se bornent à une *vente au comptant*, entraînant novation de la créance primitive du vendeur sur l'acheteur.

45. — Dans la pratique, les papiers remis par la société au client sont rédigés sous la forme d'une lettre par laquelle ce dernier avertit la société qu'il a fait

dans tel ou tel magasin des achats s'élevant à une somme de ... Le montant de cette somme est *imprimé* sur le billet. Supposons donc que le crédit ouvert soit de 600 francs, la société remettra à son client trois « lettres » d'une valeur, chacune, de 200 francs.

Un instant de réflexion suffit pour dégager la véritable nature de ces billets. Ils ont un pouvoir d'achat au même titre que les billets de la Banque de France mais avec une moins grande facilité de circulation. Pour peu que la majorité des fournisseurs de Paris adhèrent à une pareille entreprise, les billets émis par la société circuleront sur le marché comme de véritables billets de banque.

Les sociétés ont aperçu le danger que pouvait présenter pour elles le fait de voir leurs billets considérés sous ce jour. Etant une reconnaissance de dette, ceux-ci tombaient en effet sous le coup de la loi du 13 brumaire an VII qui soumet ce genre d'écritures aux droits du timbre de dimension. L'article 55 de la loi du 25 juin 1920 est des plus catégoriques et vise « toutes les écritures constatant un paiement ou un versement, qu'elles soient ou non signées de la personne qui les établit, qu'elles aient ou non le caractère d'un acte. Peu importe la dénomination de l'acte. S'il présente un caractère d'utilité et peut être invoqué comme décharge, le droit du timbre est exigible. *C'est seulement si l'acte est dépourvu de toute force probante que l'impôt cesse d'être dû* » (1). On ne peut certes pas pré-

(1) DALLOZ, *Répertoire pratique*, v^o Timbre, n^o 197.

tendre que le billet émis par les sociétés de crédit soit dépourvu de toute force probante, car seul ce billet, lorsqu'il est revenu dans les mains de la société fait preuve de la libération de celle-ci envers son créancier. On voit dès lors les raisons qui ont poussé les sociétés à dissimuler la véritable nature de ces « bons » : présentés sous la forme de simples papiers d'administration interne, ils échappent à l'impôt du timbre.

46. — Le même système des ventes par abonnement est pratiqué par certains petits commerçants lesquels, disposant d'un peu de crédit auprès de quelques magasins, se livrent en petit et auprès d'une clientèle de quartier, aux mêmes opérations que les grands établissements dont nous venons de décrire le fonctionnement.

Citons encore une dernière forme par laquelle l'acheteur est mis en mesure d'acquérir et qui a donné lieu à un arrêt récent de la Cour de cassation (1) : des bailleurs de fonds prêtent à leur client une somme lui permettant d'acheter au comptant un objet déterminé. La somme est ensuite remboursée par paiements fractionnés et moyennant un honnête intérêt. Cette combinaison peut être accompagnée d'une constitution de gage, ainsi que cela s'est produit dans l'espèce qui a donné lieu à l'arrêt précité de la Cour de cassation.

(1) Cass. crim., 25 nov. 1927 (S. 1929. 4. 153, note Roux), *infra*, n° 87.

b) CRÉDIT OUVERT PAR LA SOCIÉTÉ AU VENDEUR
ET INDIRECTEMENT A L'ACHETEUR

47. — C'est sous cette forme que le financement de la vente à crédit a pris une importance des plus considérables, en Amérique surtout. Avant d'examiner quel est le mécanisme des sociétés de crédit, disons tout de suite que les problèmes soulevés par leur fonctionnement sont bien plus d'ordre économique que juridique. C'est pourquoi, soucieux de ne pas sortir du cadre de cette étude, nous nous bornerons à un exposé très sommaire de la question.

On peut concevoir de différentes façons les sociétés de crédit (1).

a) Ce peuvent être des établissements complètement indépendants, travaillant dans n'importe quelle branche du commerce ou de l'industrie et octroyant leur crédit à toute entreprise leur en semblant digne. C'est le système de l'Industrial Finance Corporation (2).

b) Souvent, les sociétés de crédit fonctionnent à côté d'une usine importante et s'occupent uniquement de faciliter le placement des produits de cette usine. Ainsi, aux Etats-Unis, la « General Motors » a créé la « General Motors Acceptance company ».

c) On peut encore imaginer le cas, bien que moins répandu, de sociétés qui limitent leur activité à une branche déterminée du commerce ou de l'industrie

(1) Cf. SÉRAGER, *op. cit.*

(2) Voir *suprà*, n° 7.

ou encore qui se bornent à financer les affaires de quelques entreprises individuellement désignées.

48. — Comment travaillent ces sociétés ?

Lorsqu'un client fait une demande de crédit à son fournisseur, celui-ci est le premier à se prononcer si, oui ou non, la demande est sérieuse et mérite un examen approfondi. Au cas où sa décision est favorable, il transmet la demande, en même temps que les renseignements recueillis à la société qui décide en dernier lieu (1) de la solution à prendre.

La situation n'est plus la même que celle étudiée à la rubrique précédente. Le crédit est ouvert au client, non plus par la société, mais par l'agent vendeur qui conserve sa part de risque en cas d'insolvabilité de l'acheteur. Vis-à-vis de ce dernier, la société est simplement *tiers-porteur* des effets souscrits par lui. Et s'il existe une opération de crédit entre la société et le vendeur, ce n'est plus celui-ci qui fait crédit à la société, mais bien le contraire. Ses rapports avec la société se bornent à une opération d'escompte, avec clause de ducroire partiel. On pourrait imaginer que la société prenne sur elle l'intégralité des risques ; mais ce système a donné de mauvais résultats notamment aux Etats-Unis (2) : l'agent, dont le seul souci est de vendre des quantités massives, est bien moins sévère dans la sélection de ses clients lorsqu'il sait ne courir aucun danger, que si c'est à ses propres dépens

(1) Exception faite du droit de contrôle des compagnies d'assurance. Voir *infra*, n° 51.

(2) Cf. SELIGMAN, *op. cit.*

que les insolvabilités se produisaient. Par rapport à l'agent vendeur, la société ne joue donc en somme que le rôle d'un banquier.

Il n'y a par conséquent plus lieu d'analyser ici l'opération comme une délégation même imparfaite, ainsi qu'a essayé de le faire M. Boucher (1). La société n'est pas débitrice du vendeur ; c'est au contraire celui-ci qui peut devenir débiteur de la société en cas de carence du client.

49. — Le rôle économique joué par les sociétés de crédit est considérable. Par la surveillance et le contrôle qu'elles exercent sur les clients, par la possibilité qu'elles ont d'enfler ou de resserrer le volume des crédits selon qu'on se trouve en période de dépression ou de prospérité, elles remplissent une véritable mission : celle de distributrices des marchandises. Malheureusement, l'importance de cette mission a été souvent méconnue. C'est peut-être à la façon irréfléchie dont certaines sociétés s'en sont acquittées, que la vente à tempérament doit d'être jugée sévèrement par de nombreuses personnes qui la rendent responsable du caractère particulièrement grave de la crise actuelle.

V. — L'assurance-crédit.

50. — Nous ne voulons pas terminer ce chapitre sans dire quelques mots sur la pratique de l'assurance-crédit.

(1) *Op. cit.*, p. 66 et suiv.

A un moment donné, les sociétés de crédit elles-mêmes se sont aperçues qu'elles ne pouvaient répondre à toutes les demandes de crédit qui leur étaient faites. Les risques devenant importants, certaines compagnies d'assurances ont cru pouvoir élargir la sphère de leur activité en acceptant d'assurer les risques qui résultent pour les vendeurs de l'insolvabilité de leurs clients. L'assurance-crédit s'est développée surtout dans les rapports entre commerçants. Ce sont les crédits ouverts par les producteurs et les vendeurs en gros à leurs clients, qui font l'objet de la plupart des contrats d'assurances (1).

51. — Ce qui est assuré, ce sont les risques de *perte finale* et non pas ceux résultant de difficultés dans la trésorerie de l'assuré même si ces difficultés n'ont d'autre cause que l'importance des découverts. Lorsqu'un vendeur à tempérament ou une société de crédit ont recours à une compagnie d'assurances, c'est celle-ci qui examine en dernier lieu la demande de crédit faite par le client. A la différence de ce qui se passe lorsqu'une pareille demande est présentée à une société de crédit (2), la compagnie d'assurances ne peut pas accorder ou refuser le crédit ; elle peut, et là se borne son rôle, accepter ou non d'*assurer* la créance. En pratique la différence est minime. Les sociétés qui ont l'habitude de faire assurer leurs contrats n'assument que très rarement les risques d'un crédit refusé par

(1) Voir pour plus de détails. R. MICHEL, *L'assurance de crédit en droit comparé*, Paris, 1930.

(2) Voir *suprà*, n° 48.

Feder,

la compagnie, et seulement lorsque ce refus leur paraîtra entièrement injustifié.

Le vendeur assuré n'est pas déchargé de tout risque. La compagnie ne rembourse les impayés que jusqu'à concurrence de 75 0/0.

Les analogies entre ces contrats d'assurances et les conventions ducroire dont se servent les sociétés de crédit sont frappantes; la distinction est même des plus malaisées. A notre avis, elle consiste uniquement dans la différence de nature entre les rémunérations : la société de crédit reçoit une *commission* alors que la compagnie d'assurances reçoit une *prime*.

52. — Souvent les compagnies n'assurent que tel type de contrat approuvé par elles ou se spécialisent dans l'assurance des ventes d'une branche déterminée du commerce et de l'industrie.

Les primes payées sont la plupart du temps très élevées et ne correspondent pas toujours à la valeur des services rendus. Aussi n'est-ce pas dans le remboursement des impayés qu'il faut voir les avantages recherchés par les assurés ; c'est dans l'augmentation de crédit personnel que leur procure l'assurance. Lorsqu'un vendeur ou une société de crédit présentent à l'escompte les traites de leurs clients, les banques accepteront ces traites avec beaucoup plus de facilité si elles sont assurées. En d'autres termes, l'effet le plus immédiat de l'assurance-crédit est de rendre bancable du papier qui ne l'était pas et qui souvent ne méritait pas de l'être. Certains vendeurs, en France aussi bien qu'à l'étranger, n'ont pas aperçu le danger

d'un pareil procédé et se sont trouvés ainsi acculés à la ruine.

53. — En effet, le principe « qu'aucune prime ne peut couvrir un risque mal géré » (1) a été méconnu. Les vendeurs commencent par ne présenter à l'assurance que des affaires sûres. Mises en confiance, les compagnies relâchent leur surveillance et tout de suite alors apparaissent les clients de second ordre. Des insolvabilités se produisent. Les vendeurs se gardent pourtant bien de les dénoncer à la compagnie d'assurances qui, autrement, cesserait de donner l'espèce d'aval moral permettant aux vendeurs d'escompter leurs effets. A partir de ce moment, le cercle vicieux est fermé. Plus les impayés augmentent en nombre, plus le besoin d'argent se fait sentir et plus les vendeurs font crédit à n'importe qui, afin d'obtenir de l'argent liquide au moyen de l'escompte. Le moment arrive où la roue ne tourne plus assez vite et c'est alors l'effondrement et la faillite. Du même coup, la compagnie se trouve avec un paquet important de traites impayées sur le dos, car le syndic de la faillite ne manquera pas de demander le respect de la police. Pour peu que la compagnie ne possède pas une trésorerie très à l'aise et que deux ou trois crachs de ce genre se produisent simultanément, sa situation peut périliter du jour au lendemain.

En ce qui concerne l'importance économique de l'assurance-crédit, nous ne pouvons que répéter ce

(1) MICHEL, *op. cit.*, p. 54.

que nous avons dit au sujet des sociétés de crédit (1). Par une action réfléchie, les compagnies d'assurances peuvent contribuer à détruire les objections soulevées contre la vente à tempérament et lui faire jouer d'une manière efficace le rôle primordial que l'économie moderne lui a assigné en tant qu'instrument d'échange par excellence.

(1) *Suprà*, n° 49.

CHAPITRE II

EXPOSÉ DE LA JURISPRUDENCE SUR LA VENTE A TEMPÉRAMENT

I. — Généralités.

54. — Avant d'aborder l'examen proprement dit de la jurisprudence en matière de vente à tempérament, plusieurs remarques préliminaires s'imposent.

En analysant les décisions jurisprudentielles, nous ne cherchons pas seulement à connaître la manière dont les tribunaux apprécient la vente à tempérament. Le but que nous poursuivons est plus élevé. De toute la jurisprudence, si éparsée et diverse, comme nous le verrons, nous voulons tirer une idée d'ensemble qui apparaîtra plus clairement au cours de l'étude critique que nous en ferons au chapitre III.

D'autre part, quel que soit le système de classification que l'on adopte pour passer en revue les sentences des tribunaux, il est impossible d'aboutir à une exactitude très rigoureuse et d'éviter l'arbitraire. Telle division ou subdivision, commode pour la clarté de l'exposition, chevauche sur une autre à cause des points communs qui existent parfois entre elles. Et pourtant il faut éviter coûte que coûte la confusion résultant d'un exposé pêle-mêle de la jurisprudence.

C'est pourquoi, sans nous dissimuler les imperfections du procédé, nous envisagerons d'abord les aspects extérieurs de la jurisprudence avant de la répartir dans les diverses branches du Droit intéressées. Notons à ce sujet que la vente à tempérament doit s'imposer de la même façon dans toutes ces branches, autrement dit qu'il n'y a pas de vente à tempérament propre, par exemple, au droit civil ou au droit commercial. Seuls les problèmes et les conséquences juridiques que soulève la vente à tempérament varient avec la branche de droit visée.

55. — S'il est un domaine où la jurisprudence se soit révélée vraiment incohérente, en adoptant tour à tour et simultanément les solutions les plus contradictoires, c'est bien en matière de vente à tempérament. En effet, quand on se rapporte aux différents arrêts ou jugements rendus par les Cours et Tribunaux, on constate l'absence complète d'un essai d'uniformisation. A la différence de ce qui s'est passé dans d'autres matières juridiques, la jurisprudence n'a même pas esquissé un système admis pendant quelque temps puis abandonné au profit d'un autre. Sur des cas analogues de vente à tempérament, parfois à quelques jours d'intervalle seulement, on trouve des décisions diamétralement opposées selon le point de vue où se sont placés les juges.

56. — Malgré les contrariétés de jugements si sensibles, on peut grouper ceux-ci en deux grandes catégories : les sentences qui admettent la vente à tempérament comme un contrat d'une nature spéciale et celles

qui n'y voient pas autre chose qu'une vente pure et simple, immédiatement translatrice de propriété.

Cette dualité d'interprétations provient du caractère de nouveauté juridique que la vente à tempérament a pris aux yeux de beaucoup de magistrats. Ayant à trancher des points de droit et de fait, certains juges sont partis d'un point de vue *a priori*, effrayés par une convention encore peu répandue. Ils y ont vu un contrat capable de faire échec au principe de l'égalité entre créanciers et ont voulu également empêcher l'exploitation de l'acquéreur par le vendeur. C'est pourquoi les juges ayant décidé en ce sens se sont refusés à envisager la vente à tempérament comme un contrat d'une nature spéciale que le principe de la liberté des conventions entre les parties aurait obligé à admettre.

Dans une première catégorie, cette vente s'analyse, pour les uns, en une location-vente. D'autres solutions déclarent que la vente à tempérament constitue un bail avec promesse de vente. Un troisième groupe de sentences se rattache à la notion de vente avec réserve de propriété. Certaines décisions voient enfin dans la vente à tempérament une vente sous condition suspensive.

Une deuxième catégorie de tribunaux, hypnotisée en quelque sorte par le mot même de *vente* inclu dans l'expression vente à tempérament, s'est obstinément attachée au caractère juridique de la vente proprement dite, en rejetant toute interprétation autre que celle de la vente translatrice de propriété.

57. — Malgré l'instabilité et l'incohérence de la jurisprudence, on peut se demander si celle-ci n'a pas subi une certaine évolution. Au milieu de la confusion très grande des Cours et Tribunaux, la jurisprudence a paru un instant établie à la suite de deux arrêts de la Cour de cassation. Par un arrêt de la Chambre des Requêtes en date du 17 juillet 1895 (1), la réserve de propriété et la condition suspensive sont déclarées inopposables aux tiers. Le deuxième arrêt, celui du 21 juillet 1897 (2), décide également que la condition suspensive, *valable en elle-même*, est sans effets à l'égard de la faillite de l'acheteur.

Sans insister plus longuement sur la valeur de ces arrêts que nous retrouverons bientôt, retenons-en que la plupart des auteurs ont considéré alors, c'est-à-dire vers 1897, la jurisprudence comme solidement arrêtée. Il n'en a rien été. Comment concilier, par exemple, l'arrêt de la Cour d'Alger du 18 février 1888 (3), reconnaissant le contrat de location-vente opposable à la faillite de l'acheteur, avec un arrêt de la Cour de cassation, en date du 22 décembre 1909 (4) rejetant une demande de revendication formulée par un vendeur à tempérament ?

Toutefois, depuis quelques années, un certain nombre de tribunaux, notamment le Tribunal de Com-

(1) D. 1896. 1. 57 (Note Thaller).

(2) D. 1898. 1. 269 (Rapport Cotelle).

(3) S. 1889. 2. 115 et *Revue algérienne*, 1888. 2. 415 (Note Colin).

(4) D. 1910. 1. 63, S. 1910. 1. 191.

merce de la Seine, sont revenus à l'orthodoxie en admettant les légitimes prétentions des vendeurs.

58. — La cause des interprétations jurisprudentielles si différentes réside dans la complexité des ventes à tempérament. Ces ventes se présentent sous diverses formes qui, en poursuivant toutes au fond le même but, revêtent des aspects distincts. En outre, les éléments de fait jouent un tel rôle dans la vente à tempérament, institution éminemment pratique, qu'on se heurte à une impossibilité quasi-absolue de séparer la question de droit de la question de fait. La Cour de cassation, bien qu'elle ait manifesté depuis quelques années une tendance très nette à examiner les faits qui en théorie échappent à son contrôle, s'est retranchée, en matière de vente à tempérament, derrière les appréciations souveraines des premiers juges (1).

59. — Les décisions des Cours et Tribunaux concernant la vente à tempérament intéressent plusieurs branches du Droit : le droit civil, le droit commercial, le droit criminel et le droit fiscal. La portée et l'ampleur de la jurisprudence ne sont pas les mêmes pour chacune de ces branches, en raison de l'intérêt différent que présente la solution selon le point de vue auquel on se pose.

En droit civil, la vente à tempérament soulève trois questions principales au sujet de ses conséquences juridiques : l'effet entre les parties, l'effet à l'égard des

(1) C'est le cas de la plupart des arrêts rendus par la Cour de cassation en matière de ventes à tempérament.

créanciers hypothécaires de l'acheteur et l'effet à l'égard du bailleur de l'immeuble qui lui est loué.

Un seul point intéresse le droit commercial : celui de savoir dans quelle mesure la vente à tempérament est ou n'est pas opposable aux tiers, c'est-à-dire aux créanciers chirographaires de l'acquéreur lors de sa faillite ou de sa mise en liquidation judiciaire.

La nature exacte de la vente à tempérament n'a de répercussions du droit criminel que dans la mesure où la disposition de l'objet par l'acquéreur constitue ou non le délit d'abus de confiance. Depuis quelques années, ceci présente un intérêt tout particulier à cause du développement du « carambouillage » ou vente au comptant d'objets achetés à crédit.

Quant au droit fiscal, les solutions jurisprudentielles de la vente à tempérament concernent uniquement le montant des droits d'enregistrement à percevoir selon que l'on considère cette vente comme immédiatement translatrice de propriété ou non.

II. — La vente à tempérament en droit civil.

a) EFFETS ENTRE LES PARTIES

60. — Conformément à l'article 1134 C. civ., la Chambre civile de la Cour de cassation a déclaré dans son arrêt du 1^{er} juillet 1925 (1) « que s'il appartient aux tribunaux d'interpréter les conventions obscures

(1) *Gaz. Pal.*, 1925. 1. 504.

ou ambiguës, il n'en est pas de même lorsqu'elles sont claires et précises... il a été jugé qu'entre les parties c'est le contrat qui fait la loi ». Ce grand principe n'a du reste jamais été contesté. Quand les tribunaux ont reconnu à la vente à tempérament une valeur juridique autre que celle qui lui avait été donnée par les parties, ils se sont bien gardés d'entrer en conflit avec l'article 1134. Lorsque la qualification donnée par les parties à leur convention n'apparaît pas d'une façon nette, « les tribunaux ont le droit de chercher la véritable nature de la convention » (1). C'est ici qu'on aperçoit le rôle vraiment interprétatif de la jurisprudence qui, au surplus, en agissant de la sorte s'est raccrochée désespérément à l'article 1134 qu'elle invoquait à l'appui de ses décisions tout en le violant dans la plupart des cas.

61. — Une seule question primordiale intéresse les effets de la vente à tempérament entre les parties : est-il possible de réaliser une vente qui ne transmette pas instantanément la propriété ? Tout le problème est là. Il constitue en quelque sorte la clef de voûte de l'édifice juridique de la vente à tempérament. Nous sommes amenés tout naturellement à diviser la jurisprudence sur ce point en deux catégories : 1° celle admettant que la vente à tempérament puisse ne pas être translatrice de propriété *ipso facto*, et 2° celle qui, au contraire, la déclare immédiatement translatrice. Il faut bien se pénétrer de cette idée que le classement

(1) Trib. civ. Bourg, 21 juillet 1927 (*La Loi*, 7 septembre 1927).

de la jurisprudence dans les deux groupes que nous venons d'indiquer n'est pas le résultat d'un pur hasard. Chaque fois que les juges ont estimé que le cas de vente à tempérament qui leur était soumis devait s'analyser en une vente pure et simple, ils lui ont fait produire de façon automatique un effet translatif de propriété et vice-versa. Ajoutons que c'est dans la préoccupation manifeste, soit d'assurer des garanties sérieuses au vendeur, soit de le protéger contre les abus possibles de l'acheteur qu'il faut chercher la cause qui a donné aux décisions des tribunaux le caractère de décisions de fait.

1° Vente à tempérament non translative.

62. — Lorsque la vente à tempérament a été envisagée comme une location-vente, une vente sous condition suspensive, un bail avec promesse de vente ou comme une vente avec réserve de propriété, le *tradens* conserve la propriété de l'objet jusqu'à ce que l'*accipiens* ait rempli les conditions stipulées dans le contrat. Reprenons successivement chacune de ces appréciations de la vente à tempérament, en commençant par la location-vente.

Dès le 26 juillet 1899, la Cour de Bordeaux (1) a décidé que la combinaison qui consiste à donner en location un objet tout en laissant au preneur la faculté d'en devenir ultérieurement acquéreur, pour un prix

(1) D. 1901. 2. 152.

et avec des conditions fixées au moment du contrat, est licite et doit recevoir la sanction des tribunaux, excepté au cas où le vendeur n'aurait eu pour but que de se constituer à l'aide de la simulation de bail des garanties indirectes. « Attendu que la société (vendeuse) soutient qu'à raison de la nature des instruments agricoles qu'elle fabrique et du degré de solvabilité des petits industriels auxquels elle les livre presque toujours à crédit, elle a souvent recours à une combinaison qui consiste à leur donner en location ces instruments en leur laissant la faculté d'en devenir ultérieurement acquéreurs ». Cette combinaison est parfaitement licite d'autant plus que, si les chiffres de la soi-disant location sont élevés, par comparaison à ceux de la vente, ils tiennent compte « de la nature de ce matériel, agricole, de son usure exceptionnelle et de sa détérioration par défaut de soin et de précaution ».

A propos d'un contrat de location-vente de wagons-réservoirs avec clause qu'en cas de non-paiement le *tradens* reprendrait les wagons tout en gardant les sommes perçues à titre de location, la Cour de cassation, par un arrêt de la Chambre civile du 1^{er} juillet 1925 (1), rendu sous la présidence de M. Sarrut et sur les conclusions de l'avocat général Matter, a décidé que « le contrat litigieux exprime avec clarté les obligations assumées par chacune des parties ; qu'en effet les clauses... spécifient d'une part que J. et Ch. (ven-

(1) S. 1926. 1. 269, *Gaz. Pal.*, 1925. 2. 504.

deurs) conserveront leur droit de propriété jusqu'au versement de la dernière annuité, *ce qui exclut toute translation de propriété antérieure à ce versement, sauf nouvel accord des parties*, et, d'autre part, qu'en cas d'interruption des paiements, les wagons leur seront restitués, et qu'ils conserveront définitivement les sommes perçues, à titre de location ».

Par son jugement du 17 janvier 1927 (1), le Tribunal de Commerce de la Seine a tranché un cas très curieux de location-vente. Une société avait donné à bail, à une imprimerie, une machine pendant trois ans moyennant 36 mensualités au bout desquelles le preneur pouvait se rendre acquéreur. L'économie du contrat était fixée en francs mais devait varier avec le cours du dollar. Le preneur a refusé de payer la 36^e mensualité se prétendant déjà propriétaire par suite de différences de cours. Le Tribunal a dissocié la convention en deux contrats : une vente et une location. Le premier fut annulé à cause de la clause de garantie de change, nulle entre citoyens français. Quant à la location, le Tribunal a considéré que, pour les termes écoulés, les parties ont conclu à chaque paiement un accord nouveau (paiement en francs au cours du dollar). La restitution de la machine fut ordonnée car l'annulation de la vente rendait sans cause la détention de la machine par le preneur. Accentuons que le Tribunal a admis de dissocier la

(1) S. 1927. 2. 46.

convention qui était soumise à son examen en une vente et un louage *indépendants* l'un de l'autre.

63. — Dans le cas de vente à tempérament analysée comme étant une vente sous condition suspensive, il est impossible, *pendente conditione*, d'affirmer que l'*accipiens* est autre chose qu'un acquéreur sous condition suspensive pendant que le *tradens* demeure propriétaire sous condition résolutoire. Deux décisions très nettes ont été rendues sur ce point en matière de vente à tempérament.

1° Dans un jugement du Tribunal civil d'Amiens, rendu le 28 janvier 1882 (1) on trouve les considérations suivantes fortement motivées :

« Attendu qu'elles (les conventions au sujet d'une machine à coudre) renferment en même temps un louage et une *vente sous condition suspensive*; attendu que de semblables conventions n'ont rien d'immoral, que d'une part il ne peut être interdit au vendeur de prendre des précautions... que d'autre part l'acheteur, si la vente ne devient pas parfaite, ne peut s'en prendre qu'à lui-même puisqu'il est en faute de n'avoir pas accompli les conditions par lui acceptées; attendu qu'il est inexact de prétendre que le bailleur est juge et partie dans sa propre cause, puisque si le contrat, dans les cas qui y sont déterminés, est résolu de plein droit et sans mise en demeure, il n'a néanmoins pas le droit de reprendre la machine en gardant les loyers à son gré et par pur caprice; ... attendu que s'il est

(1) *Gaz. Pal.*, 1888. 4. 582.

vrai de dire que chaque paiement comprend un loyer et une partie du prix de vente rien n'interdit de convenir que *ce prix sera versé d'avance*, par portions échelonnées et avant toute translation de propriété et que les versements faits seront acquis au vendeur à titre de clause pénale ».

Retenons surtout dans cet arrêt l'importance accordée par le Tribunal d'Amiens à la condition suspensive dont est affecté le contrat de vente. Si le Tribunal a qualifié de *louage* la possession intérimaire de l'acquéreur, ce n'est que dans le très légitime désir de faire une analyse approfondie de la situation créée par le contrat.

2° Un arrêt récent de la Cour de Paris, du 9 avril 1930 (1), se référant à une clause du contrat qui lui était soumis (« la présente vente est conclue sous condition suspensive, le véhicule restant la propriété du vendeur jusques et y compris le paiement de la dernière traite »), décide : « qu'il résulte, en effet, des termes clairs et précis du contrat que de la commune intention des parties la translation de la propriété de l'automobile ne devait s'opérer qu'après le paiement effectué de la dernière traite, que jusqu'à cette époque la compagnie M. (venderesse) demeurerait seule et unique propriétaire de ce véhicule ». Nous retrouverons cet arrêt à propos de l'abus de confiance.

64. — Si la vente à tempérament se présente sous

(1) Aimablement communiqué par M^e Marcus, avocat du gagnant.

la forme d'un bail avec promesse de vente la jurisprudence est unanime à déclarer que la promesse de vente ne transfère la propriété à l'*accipiens* que lorsque celui-ci, par une manifestation de volonté a réalisé la promesse. Ainsi la Cour de Lyon, statuant par un arrêt du 15 janvier 1900 (1) sur un bail avec promesse de vente d'un moteur, a décidé que la faculté d'achat réservée au preneur constituait une convention distincte du bail. Par suite, aussi longtemps que le preneur n'a pas satisfait aux conditions stipulées, il n'est que locataire, la propriété de l'objet restant au bailleur. La Cour de Paris (6 mars 1901) (2) a considéré que, par suite de la stipulation que la propriété ne serait transmise qu'après le paiement d'une soulte supplémentaire, le preneur n'était pas irrévocablement lié par le contrat. En conséquence aussi longtemps que ce paiement n'était pas effectué, le contrat conservait le caractère de bail qui lui avait été donné par les parties.

Un arrêt de la Cour de Lyon du 7 août 1909 (3) décide que la convention s'analysant en un louage avec promesse de vente est et reste une location si cette promesse n'est pas utilisée. Citons encore deux arrêts de la Chambre des requêtes, l'un du 13 mars 1907 (4), l'autre du 23 février 1927 (5). Ce dernier

(1) *Le Droit*, 31 mai 1900.

(2) *Gaz. Trib.*, 16 juin 1901.

(3) *Journal des faillites*, 1910, 161.

(4) *D. H.* 1927. 165.

(5) *D. H.* 1927. 165.

Feder,

affirme d'une façon catégorique qu'une promesse de vente conditionnée par un bail n'a pas le caractère d'une vente actuelle et ne peut transférer la propriété au preneur pendant le bail.

Après de pareilles déclarations, nous pouvons considérer ce point comme définitivement tranché par la jurisprudence (1).

65. — Quant à la vente à tempérament interprétée comme une vente avec réserve de propriété, sa qualification même semble suffire à révéler qu'elle n'est pas immédiatement translatrice. Par un arrêt du 30 juillet 1896, la Cour de Douai (2) a déclaré la clause de réserve de propriété valable entre les parties mais, ainsi que nous le verrons en droit commercial (3), inopposable aux tiers. Le Tribunal civil de Colmar (26 janvier 1927) (4) s'est prononcé dans le même sens.

Pratiquement donc, lorsque la vente à tempérament renferme une clause de réserve de propriété, elle ne transmet pas la propriété à l'acheteur avant l'accomplissement des conditions mises par le vendeur pour que la réserve de propriété stipulée à son profit cesse de produire ses effets. Toutefois ce phénomène ne joue qu'entre les parties, la jurisprudence n'étant pas définitivement fixée en ce qui concerne l'admis-

(1) Voyez cependant Bayonne, 20 juillet 1898 (*Gaz. Trib.*, 23 sept. 1898).

(2) D. 1897. 2. 464.

(3) *Infrà*, n° 70.

(4) D. H. 1927. 266.

sibilité de cet effet non translatif à l'égard des tiers (1). Il en résulte une sorte de translation de propriété si des tiers, se substituant à l'*accipiens*, se trouvent intéressés par le contrat de vente à tempérament ; mais ce transfert n'existe pas dans les rapports du vendeur avec l'acheteur. On peut donc dire que la réserve de propriété n'est que partiellement non translative, c'est-à-dire qu'elle n'a qu'un effet relatif limité aux rapports entre les parties.

2° Vente à tempérament translative.

66. — Nous n'avons pas rencontré de décisions qui refusent de valider, *entre les parties*, les clauses tendant à retarder le transfert de la propriété. Chaque fois que les tribunaux se sont prononcés dans le sens d'une vente immédiatement translative, c'était par rapport à des tiers qui se trouvaient mêlés à l'instance. Les juges ont été bien obligés, pour motiver leurs décisions, de déclarer que la convention litigieuse contenait une vente ferme déguisée ; mais c'est uniquement leur désir de rendre les clauses de réserve de propriété inopposables aux tiers qui leur faisait tenir ce langage. En réalité, les parties sont libres, aussi longtemps que les droits des tiers ne sont pas atteints,

(1) La jurisprudence belge (Bruxelles, 11 janv. 1929 ; Liège, 30 mai 1929 dans *Pasicrisie belge*, 1929. 2. 123) et la jurisprudence norvégienne (*Journal de Droit international privé*, 1888, p. 563) se sont montrées plus logiques que la jurisprudence française en admettant l'effet *erga omnes* de la réserve de propriété.

de procéder comme bon leur semble. Ceci a été très nettement mis en lumière par les deux arrêts précités (1) de la Cour de cassation (17 juillet 1895 et 21 juillet 1897).

b) EFFETS DE LA VENTE A TEMPÉRAMENT A L'ÉGARD
DES CRÉANCIERS HYPOTHÉCAIRES

67. — L'effet de la vente à tempérament à l'égard des créanciers hypothécaires est le deuxième problème du droit civil que la jurisprudence ait eu à résoudre. Dans ce cas on se trouve en présence d'un conflit mettant aux prises le vendeur revendiquant en qualité de propriétaire l'objet cédé à tempérament, avec les créanciers hypothécaires de l'auteur soutenant, s'il s'est produit une immobilisation de fait ou de droit, que l'objet est rentré dans leur gage (2). Quelle que soit la forme du contrat passé entre le *tradens* et l'*accipiens*, il suffit que ce contrat contienne une clause tendant à retarder le transfert de la propriété pour que la solution soit la même dans tous les cas.

Les tribunaux ont toujours résolu la question en faveur du *tradens* et débouté les créanciers hypothécaires de leur demande.

Le Tribunal civil puis la Cour de Toulouse par un arrêt du 10 juillet 1882 (cassé seulement pour vice de

(1) Voir *suprà*, n° 57.

(2) Voir *suprà*, n° 25.

forme le 31 décembre 1884) (1) ont déclaré que les objets remis à un preneur avec convention de location-vente, restaient la propriété du bailleur et ne pouvaient par conséquent être compris dans le gage d'un créancier hypothécaire qui les prétendait devenus immeubles par destination conformément à l'article 524 C. civ.

La Cour de Lyon (10 août 1888) (2), adoptant les motifs du jugement du Tribunal de Saint-Etienne (21 juin 1887), s'est longuement et clairement expliquée, dans un arrêt souvent cité, sur les droits respectifs du vendeur et des créanciers hypothécaires :

« Attendu qu'il est certain d'après les documents produits que le moteur à gaz dont il s'agit de déterminer le caractère au point de vue de la destination des biens.... se trouvait comme faisant partie, en apparence tout au moins, des ustensiles nécessaires à l'exploitation de cette usine ; qu'il devait donc être considéré comme une de ces choses mobilières de leur nature qui se confondent parfois avec les fonds où elles sont apportées, et qui deviennent immeubles par destination, si les conditions exigées.... se trouvent accomplies ;

Attendu que *la première de ces conditions est d'être à la fois propriétaire du fonds et de l'objet à immobiliser lui-même* ; que le locataire ne rend pas plus immeuble une chose mobilière à lui appartenant et qu'il apporte

(1) D. 1885. 1. 364.

(2) S. 90. 2. 113 (Note Appleton).

dans un bâtiment qui n'est pas le sien, que le propriétaire d'une usine ne rend immeuble une chose mobilière de sa nature, non employée à la construction et dont il n'est possesseur qu'à titre précaire... Attendu que l'acte est un contrat de louage moyennant le paiement de redevances trimestrielles, et avec la promesse de transformer cette location en une vente à l'expiration de huit années, dans le cas où ces redevances auraient été régulièrement versées ; qu'il n'est pas possible de voir dans cet acte une vente sous condition résolutoire comme le prétend le demandeur...

Attendu que S. (créancier hypothécaire) soutient, il est vrai, qu'il a un titre régulier et qu'il n'avait pas à se préoccuper de demander aux sieurs G. de justifier de leur propriété puisqu'il les voyait en possession d'une machine et qu'en fait de meubles possession vaut titre ; attendu que le contrat intervenu entre S. et G. ne saurait être opposé à la compagnie des moteurs à gaz qui n'y a pas été partie ; que celle-ci ne peut pas, parce que son locataire a hypothéqué sa machine, en perdre la propriété ; et que si la mauvaise foi des emprunteurs a été manifeste, ce n'est pas à elle à en supporter les conséquences... ».

Nous verrons que cette solution, en somme très juste, paraît en contradiction avec certaines sentences rendues en faveur de la masse des créanciers de la faillite ou de la liquidation judiciaire de l'acquéreur.

c) EFFET DE LA VENTE A TEMPÉRAMENT
A L'ÉGARD DU BAILLEUR D'IMMEUBLE

La situation du bailleur à l'égard des objets vendus à tempérament, varie selon que le locataire se trouve ou non en état de faillite ou de liquidation judiciaire :

68. Exercice du privilège du bailleur, sans faillite du locataire. — Lorsque le bailleur d'immeuble veut utiliser le privilège qu'il détient de la loi, on lui applique les règles du Code civil, c'est-à-dire que l'exercice du privilège sera subordonné à sa bonne ou à sa mauvaise foi. Si le vendeur réussit à prouver que le bailleur connaissait le caractère précaire de la détention de l'objet vendu à tempérament, par le locataire, son privilège passera avant celui du bailleur. De nombreuses décisions ont été rendues dans ce sens : Tribunal civil de Bordeaux (20 avril 1896) (1); Tribunal civil de la Seine (11 nov. 1897) (2); Chambre des Requêtes (28 nov. 1898) (3), etc.... C'est l'application pure et simple du droit commun.

69. Exercice du privilège du bailleur contre la faillite du locataire. — Il en est différemment en cas de faillite ou de liquidation judiciaire de l'accipiens. Les droits du bailleur, en ce qui concerne l'exercice de son privilège sur les meubles de son locataire, sont réglementés par les dispositions de l'article 550 C. com.

(1) *Gaz. Pal.*, 96. 2. Suppl. 5.

(2) *Gaz. Trib.* (Rec. Mens.) 1898. 2. 1. 122.

(3) *Gaz. Trib.*, 27 janv. 1899.

Il n'y a plus lieu dans ce cas d'opérer une distinction entre le bailleur de bonne foi et le bailleur de mauvaise foi. Une seule question préjudicielle s'impose dominant tout le débat : le vendeur à tempérament doit-il être considéré comme un créancier tombant sous le coup des dispositions de l'alinéa final de l'article 550 C. com., ou bien doit-il être considéré comme propriétaire de la chose qu'il a cédée à l'acquéreur avant que celui-ci ne soit en faillite ou en liquidation judiciaire. Si le *tradens* est estimé vendeur, aucun doute ne saurait subsister. L'objet vendu à tempérament a passé dans le patrimoine de l'*accipiens* qui en est devenu propriétaire. Par voie de conséquence, cet objet fait partie des meubles sur lesquels s'exerce le privilège du bailleur. En effet, la Cour de Dijon (8 janv. 1894), suivie en cela par la Cour de cassation (1) a admis la priorité du bailleur par rapport au vendeur d'objets mobiliers, encore que le privilège du vendeur ait été porté à sa connaissance. La valeur du contrat passé entre le *tradens* et l'*accipiens* n'a jamais été discutée en l'espèce. Le *tradens* n'a pas prétendu un seul instant être autre chose qu'un vendeur pur et simple et il n'a pas essayé de se soustraire à la disposition de l'alinéa final de l'article 550 C. com. (2).

(1) S. 1895. 1. 289 (Note Lyon-Caen).

(2) La question qui s'était d'abord posée devant les premiers juges, était de savoir si les deux privilèges n'étaient pas perdus. Le syndic avait en effet prétendu que le bailleur, étant de mauvaise foi, se trouvait primé par le vendeur et que celui-ci était à son tour écarté par l'art. 550-6° C. com. Le Tribunal civil de

III. — La vente à tempérament en droit commercial.

70. — En droit commercial proprement dit, la vente à tempérament ne soulève qu'un seul problème,

Langres a repoussé cette manière de voir. Le seul effet de l'art. 550-6° C. com. est de placer la masse dans la situation où elle se serait trouvée si le privilège du vendeur n'avait jamais existé. D'autre part, écarter le bailleur équivaldrait à subroger la masse dans les droits du vendeur et rien n'autorise à procéder ainsi. Ces motifs ont été adoptés par la Cour de cassation. M. Lyon-Caen, suivi par M. Vallat (*op. cit.*) et par MM. Thaller et Percerou (*Traité élémentaire de droit commercial*, 7^e éd., n° 1948 et la note), a critiqué dans sa note du Sirey cette décision.

En effet, dit-il, la déchéance du vendeur, au lieu de profiter à la faillite ainsi que l'exige l'art. 550 C. com., profite au bailleur que sa mauvaise foi devrait pourtant rejeter dans la masse des créanciers chirographaires. De plus, ajoute M. Lyon-Caen, l'art. 550, C. com., ne refusant l'exercice du privilège du vendeur qu'à l'encontre de la faillite et, d'autre part, la situation du bailleur ne devant pas se trouver améliorée du fait de la faillite du débiteur commun, il y aurait eu lieu de permettre au vendeur de se dédommager sur les sommes allouées au bailleur au titre de son privilège. Nous sommes d'un avis différent. Une fois la qualité de *vendeur* établie pour le *tradens*, la décision ne pouvait être rendue dans un autre sens que celui adopté par la Cour de cassation qui a très exactement appliqué les principes. L'art. 550-1° C. com., est catégorique : la faillite ne fait pas perdre son privilège au bailleur. D'ailleurs, si, ainsi que le demande M. Lyon-Caen, on avait permis au vendeur de se faire payer par le bailleur, que serait-il arrivé ? Le bailleur, ayant en définitive payé la dette du failli sera subrogé aux droits du vendeur et exercera son recours contre la masse en qualité de créancier chirographaire. Il n'obtiendra qu'un dividende et alors on aura tourné, en faisant revivre le privilège du vendeur, aussi bien l'art. 550-6°

mais d'une grande importance. Il s'agit du conflit existant entre le vendeur à tempérament et la masse des créanciers chirographaires de la faillite ou de la liquidation judiciaire de l'acheteur. En effet, la surveillance de l'un de ces événements, en dessaisissant le failli ou le liquidé judiciaire de la libre gestion de ses affaires, confère des droits tout particuliers aux créanciers. Dans cette conjecture, peut-on conserver au *tradens* les droits que celui-ci possédait avant la déclaration de faillite ou la mise en liquidation judiciaire? Ou bien, au contraire, du fait des mauvaises affaires effectuées par l'acheteur, le vendeur voit-il sa situation changée par la perte de la possibilité qu'il avait de rentrer en possession de la chose cédée? Pour répondre à cette question, il faut connaître la qualité juridique du *tradens* : vendeur pur et simple, bailleur avec pro-

C. com., qui déclare celui-ci déchu, que l'art. 550-1^o, qui maintient dans tous les cas le privilège du bailleur. Il y a plus. Supposons qu'il n'ait pas existé de bailleur; le vendeur aurait alors tout simplement perdu son privilège. Si donc, comme le prétend M. Lyon-Caen, la situation du bailleur ne doit pas se trouver améliorée du fait de la faillite, il est, et ceci nous semble irréfutable, absolument impossible que la seule présence d'un bailleur parmi les autres créanciers rende meilleure la situation du vendeur. Il n'y a d'ailleurs aucune raison de ne pas faire profiter le bailleur de la déchéance du vendeur. Le bailleur fait lui aussi partie de la faillite, au même titre que les autres créanciers. Pourquoi alors lui retirer le bénéfice du dernier alinéa de l'art. 550 C. com.? En somme, la situation établie par le législateur n'est autre que celle-ci : parmi tous les créanciers de la faillite il y en a qui sont privilégiés. *Quel que soit le rang du privilège du vendeur, ce privilège est détruit; quel que soit le rang du privilège du bailleur, ce privilège est maintenu.*

messe de vente ou vendeur avec réserve de propriété. C'est de cette qualité que dépend la solution du problème. Mais nous devons corriger cette remarque en ajoutant que la jurisprudence a exprimé des avis très contradictoires. Aussi est-il impossible de classer les sentences des cours et tribunaux comme il serait désirable, en deux grandes catégories : celles qui admettent et celles qui n'admettent pas l'exercice des droits du vendeur vis-à-vis de la masse. Force nous est donc de recourir à la division traditionnelle des différentes qualifications données à la vente à tempérament en passant successivement en revue chacune de celles-ci.

a) LOCATION-VENTE

71. — Le Code de commerce, avec l'article 550, dernier alinéa, décide que le vendeur d'effets mobiliers ne peut exercer son privilège ni son droit de revendication contre la faillite. De plus, l'article 576 du même Code, par *a contrario*, déclare que le vendeur n'a pas le droit de revendiquer les marchandises dont la tradition a été effectuée dans les magasins du failli. Les termes de ces articles sont formels. Le seul moyen d'y échapper, consiste pour le *tradens* à faire admettre que l'acquéreur ne détenait l'objet qu'à titre de locataire. Le bail étant résilié à la suite de la survenance de la faillite, aucune transmission de propriété ne pouvait se produire et le vendeur avait alors la faculté de rentrer en possession de l'objet dont il s'était dessaisi, par le moyen d'une action en revendi-

cation. La jurisprudence s'est montrée profondément divisée. Suivant que les tribunaux ont admis la qualification de location-vente donnée par les parties à leur convention, ou qu'ils l'ont analysée comme une vente pure et simple déguisée, ils ont accordé la revendication au vendeur ou la lui ont refusée.

72. Jurisprudence n'admettant pas la revendication. — Adoptant purement et simplement les motifs du Tribunal de commerce de Chateauroux (20 juillet 1887), la Cour de Bourges, le 26 décembre 1887 (1), a décidé que les machines formant l'objet du litige étaient devenues la propriété du failli. F. avait remis avec convention de location-vente du matériel industriel à A. qui tomba en faillite. F. s'étant prévalu des clauses de son contrat, avait disposé du matériel à titre de propriétaire et l'avait revendu à des tiers. L'examen de la véritable nature de la convention attestait que celle-ci ne constituait réellement qu'une vente. En conséquence les prétentions du syndic ont été admises.

Dans l'espèce ayant donné lieu à l'arrêt du 1^{er} août 1892 de la Cour de Rouen (2), le vendeur voulant exercer la revendication à l'encontre de la faillite de l'acheteur a été débouté parce que le contrat, sous la forme d'un louage, dissimulait une vente à crédit : « il en est ainsi particulièrement lorsque le fabricant a stipulé des intérêts jusqu'à parfaite libération de l'industriel pour les loyers à courir, clause compatible avec la

(1) S. 1888. 2. 78.

(2) *Gaz. Pal.*, 1893. 1. 47.

vente mais qu'on ne saurait expliquer dans le contrat de location ... le prétendeur prétendait vainement à l'appui de sa revendication que la clause aux termes de laquelle la prise de possession à titre de propriétaire était subordonnée au paiement intégral, constitue une condition suspensive de la vente, puisque la vente d'un corps est parfaite par l'accord sur la chose et le prix, indépendamment de la tradition ».

Avec l'arrêt d'Amiens du 28 avril 1894 (1) nous voyons que la location-vente de machines peut être, d'après les circonstances de fait (lettres, pourparlers) une vente dont la portée est celle d'une combinaison destinée à éluder l'article 550 C. com., ayant pour effet « d'enlever aux créanciers qui ont contracté avec le commerçant encore *in bonis* la garantie que leur offrait la possession par lui des marchandises dont ils le voyaient nanti ».

Le jugement du Tribunal de la Seine (22 nov. 1899) (2) qui aboutit au même résultat, s'est basé sur des considérations analogues à celles du précédent arrêt : la volonté des parties a été de conclure une vente et non une location « attendu qu'il est de l'essence du contrat de location qu'à son expiration l'objet loué rentre en la possession de son propriétaire ».

Conformément aux motifs du Tribunal de commerce de Dieppe (9 déc. 1910), la Cour de Rouen a rendu le 17 juin 1911 (3) un arrêt n'admettant pas la revendi-

(1) D. 1895. 2. 92.

(2) *Gaz. Pal.*, 1900. 1. 109.

(3) D. 1912. 2. 149.

cation par la Société V. de matériel de battage remis en location-vente au failli M. Il ressort des débats que la Société V. avait l'habitude de conclure des contrats de vente sous forme de bail lorsqu'elle traitait avec des clients dont la solvabilité était douteuse. « Attendu que cet acte contient assurément tous les éléments constitutifs d'un bail ... mais qu'il y a lieu de rechercher s'il n'a pas échappé à l'habileté du rédacteur quelque chose qui révèle la véritable intention des parties ».

Si les vendeurs ont passé un marché de fournitures avec un client après la date fixée par le jugement de faillite pour la cessation des paiements, leur action en revendication, basée sur une prétendue vente-location, n'est pas recevable ; surtout lorsque, étant actionnaires de la société faillie, ils en connaissaient l'état d'insolvabilité notoire. Ainsi en a décidé la Chambre des Requêtes par un arrêt rendu le 27 octobre 1925 (1). C'est l'application du principe de la nullité des contrats passés pendant la période suspecte. Cet arrêt a été rendu après l'arrêt du 1^{er} juillet 1925 (*suprà*, n° 62) qui marque le début du mouvement esquissé par la jurisprudence en faveur du vendeur. Par un raisonnement à *contrario* nous pouvons en tirer la conclusion que la Cour Suprême aurait certainement admis la possibilité d'une revendication et aurait

(1) S. 1927. 1. 334, voir également Cass. 16 juin 1885, D. 1886. 1. 237, S. 1888. 1. 463.

déclaré le contrat valable s'il n'avait pas été formé pendant la période suspecte.

73. *Jurisprudence admettant la revendication.* — En sens inverse, on trouve de nombreuses décisions estimant la convention de location-vente opposable à la faillite de l'acheteur.

La Cour d'appel d'Amiens a jugé le 26 novembre 1881 (1) qu'un piano peut être l'objet d'une action en revendication de la part du fabricant qui l'a livré, « attendu qu'il résulte des débats et des explications fournies au Tribunal ... que la nature de la convention intervenue entre les parties n'implique pas qu'il y a eu vente parfaite ».

Dans son jugement du 28 janvier 1882 (2), le Tribunal civil d'Amiens a nettement spécifié les raisons pour lesquelles il avait admis l'action en revendication intentée par le vendeur. Les conventions au sujet d'une machine à coudre « renferment en même temps un louage et une vente sous condition suspensive... ». Ainsi en ont décidé également deux arrêts de la Cour de Rouen, le 22 avril 1886 et le 19 novembre 1887 (3).

A la date du 18 février 1888, la Cour d'Alger a rendu un arrêt justement célèbre en matière de location-vente (4). Voici quels en sont les principaux considérants :

« Le contrat intervenu entre B. et L. comprend *vir-*

(1) *Gaz. Pal.*, 1882. 1. 547.

(2) *Gaz. Pal.*, 1882. 1. 582.

(3) *Rec. Rouen*, 1888. 36.

(4) *Rev. algérienne*, 1880. 2. 415 (note Colin), S. 1889. 2. 115.

tuellement une promesse de vente, faite sous cette condition formelle, que la délivrance légale de la chose, d'abord mise à la disposition de L. sous forme de louage, n'aurait lieu qu'après le paiement intégral des sommes stipulées et qu'il n'y aurait vente qu'à partir de ce moment.

La conséquence de cette situation de fait, c'est que la vente demeurerait provisoirement imparfaite, que la *remise anticipée de la chose ne pouvait à aucun point de vue être considérée comme une véritable tradition et que L., tombant en faillite avant l'accomplissement des conditions stipulées, loin d'être dominus rei, n'était encore qu'un simple locataire* ; qu'en effet, la promesse de vente ne rend pas l'acheteur propriétaire *ipso facto*, mais lui permet seulement de le devenir, aucun obstacle légal n'empêchant la promesse de vente d'être faite sous condition suspensive ou résolutoire... L'insuccès de L. et sa mise en état de faillite ne sauraient ni modifier cette situation, ni entacher la convention d'illégalité, ni autoriser le syndic à critiquer ou à modifier un accord librement intervenu entre B. et L. lequel était *in bonis* au moment où il a contracté... ».

La série des décisions jurisprudentielles favorables au vendeur s'est poursuivie jusqu'à ces dernières années, ainsi que le prouvent l'arrêt de Bourges du 17 février 1902 et le jugement du Tribunal de Commerce de la Seine du 25 juin 1930. Nous ne voulons pas enfin passer sous silence un arrêt très caractéristique de la Cour de Gand.

L'arrêt de Bourges du 17 février 1902 (1), réformant un jugement du Tribunal de Nevers, a été rendu en faveur d'une compagnie de gaz qui avait installé du matériel d'éclairage chez R. moyennant un loyer semestriel et avec la clause qu'après le versement du dernier terme fixé, R. deviendrait propriétaire à titre gratuit, c'est-à-dire de plein droit. La liquidation judiciaire de R. survenue avant le paiement du dernier terme n'a pas empêché le succès de l'action en revendication formée par la Compagnie du gaz. En voici les raisons : « la combinaison de location était la seule qui pouvait permettre un traité entre la Compagnie et R. qui n'offrait aucune garantie... elle était un acte avantageux aux parties, pratique, répondant à des intérêts et à des besoins commerciaux... Elle n'était point déguisée ni tenue secrète... et elle ne saurait en conséquence être considérée comme faisant échec aux prescriptions de l'article 550 C. com., par suite d'un événement ultérieur qui pouvait ne pas se produire, qui n'a pu, dans tous les cas, altérer ni modifier le caractère d'une convention conclue à l'origine de bonne foi et qui n'apparaît pas comme la cause déterminante du contrat ».

Dans un arrêt du 16 novembre 1926 fortement motivé, la Cour de Gand (2) a permis au vendeur de reprendre un piano remis à la suite d'un contrat de location-vente à un acquéreur ultérieurement déclaré

(1) D. 1902. 2. 448, S. 1902. 2. 247.

(2) S. 1927. 4. 14.

en faillite. Pourtant, l'intention de ce dernier, d'après certains pourparlers, avait été d'*acheter* et non de prendre à bail. Mais « le contrat portait en tête la mention : contrat de location et, dans la plupart de ses clauses, il était rappelé qu'il s'agissait d'une location pouvant dégénérer, il est vrai, et moyennant certaines conditions, en une vente... Il importe de respecter la qualification donnée par les parties elles-mêmes à leur convention... Jusqu'au paiement total, il ne pouvait être soutenu par aucune des parties qu'il y avait vente déguisée sous forme d'un contrat de location... Il était interdit à la locataire, sous peine de résiliation de plein droit, de sous-louer l'instrument, de le prêter, de l'aliéner, de le transporter hors de sa demeure sans autorisation écrite du bailleur... De l'ensemble de ces stipulations, il ressort qu'il est intervenu entre les contractants une convention de bail et non point une vente à crédit déguisée sous la forme d'un contrat de location dans le but d'échapper à l'application de l'article 546 (art. 550, C. com. français) de la loi sur les faillites... ».

Enfin, le 25 juin 1930, le Tribunal de Commerce de la Seine (1), qui jusque-là s'était montré la juridiction la plus récalcitrante en la matière, a fini par s'incliner et par admettre l'exercice des droits du vendeur à tempérament contre la faillite de l'acheteur :

A. avait donné en location à B. une voiture automo-

(1) Ce jugement nous a été gracieusement communiqué par l'avocat d'A., M^e Schmoll, que nous tenons à remercier ici.

bile payable en 18 traites acceptées, égales à la valeur fixée de la voiture, et lui avait consenti une promesse de vente valable pendant toute la durée de la location. B., sentant approcher la faillite, a restitué avant sa survenance la voiture, en résiliant le contrat. C., syndic de la faillite, n'a pas été admis à faire rentrer la voiture dans le patrimoine de B., c'est-à-dire dans le gage commun : « attendu que ... s'il peut être exact qu'une promesse de vente . . soit intervenue entre les parties, cette promesse de vente était tout à fait distincte de l'acte de location ; que pendant toute la durée de la location, moyennant le paiement de la somme fixée, B. pouvait s'en rendre acquéreur ; mais qu'il n'était toutefois pas propriétaire de la voiture tant qu'il ne l'avait pas intégralement payée ... que la propriété de la voiture ne devant être transférée à B. que lorsqu'il aurait effectué le paiement intégral, il échet de remarquer que jusqu'à l'avènement de cette condition, B. demeurait tenu des obligations dérivées du contrat de louage... ».

Il convient de noter que, dans le présent cas d'une nature un peu particulière, il ne s'est plus agi de revendication directe du vendeur à tempérament contre la faillite, mais de refus du vendeur à remettre l'automobile dans le patrimoine du failli qui, alors qu'il se trouvait encore *in bonis* avait renoncé au bénéfice de son contrat par une résiliation régulière. Cependant, par à *contrario*, on peut conclure que le droit de revendication lui-même aurait été, le cas échéant, accordé au vendeur.

En conclusion, le contrat de location-vente semble de plus en plus permettre l'action en revendication du vendeur contre la faillite ou la liquidation judiciaire de l'acheteur. Cette évolution de la jurisprudence s'explique par le fait que la location-vente répond plus ou moins aux nécessités de la pratique commerciale, à savoir accorder du crédit à l'acheteur en sauvegardant le plus possible les droits tout aussi respectables du vendeur et qui consistent dans le paiement de sa créance.

b) VENTE SOUS CONDITION SUSPENSIVE

74. — Lorsque la vente à tempérament constitue une vente sous condition suspensive sans aucun mélange de louage, la situation respective du *tradens* et de l'*accipiens* est la suivante : *pendente conditione*, le *tradens* reste propriétaire sous condition résolutoire ; quant à l'*accipiens* il n'a que l'*espoir* de devenir propriétaire pourvu que la condition se réalise : *nihil adhuc debetur sed spes est debitum iri*. Que se passe-t-il si avant l'arrivée de la condition l'*accipiens* tombe en faillite ou est mis en état de liquidation judiciaire ? Il semblerait logique que, n'étant encore que détenteur précaire, il ne possède pas la propriété de la chose et par conséquent que la masse des créanciers ne saurait non plus se prévaloir de cette qualité. Une fois de plus, la logique se heurte à l'interprétation trop étroite du dernier alinéa de l'article 550 et de l'article 576 C. com., qui empêchent le vendeur d'exercer ses droits contre

la faillite de l'acheteur. En effet, la jurisprudence, ici encore, est incertaine. Empressons-nous de dire que souvent les éléments de fait du contrat n'ont pas été sans influence sur les tribunaux qui ont entendu apprécier ainsi les mobiles plus ou moins cachés des parties. Chaque fois que les juges ont pu découvrir une intention d'échapper à l'article 550 C. com., ils l'ont considérée comme une offense personnelle, et ont nié au vendeur la possibilité de faire valoir ses droits.

75. Jurisprudence négative. — Montpellier, 20 février 1885 (1) : « La convention est une vente, et il reste à voir si cette vente est conclue sous la condition suspensive du paiement intégral ... le paiement du prix dans une vente ne peut être considéré comme un événement casuel et incertain ayant le caractère d'une condition... Le paiement du prix, auquel le vendeur dans toutes les ventes a un droit actuel et irrévocable et non éventuel, n'est qu'une charge, cause de l'aliénation et non une condition » (2).

L'arrêt de la Cour de cassation du 21 juillet 1897 (3), devenu célèbre en matière de vente à tempérament et qui reproduit les termes de l'arrêt de Grenoble du 24 mars 1896, a déclaré la condition suspensive valable en elle-même mais inopposable à la faillite : « Attendu, déclare la Cour de Grenoble, que ... S. ... a imposé à V. certaines obligations qui d'ordinaire incombaient au preneur (assurance, entretien, surveil-

(1) D. 1886. 2. 171.

(2) Voir pour la discussion *infra*, nos 103 et 104.

(3) D. 1898. 1. 269 (Rapport Cotelle).

lance, etc.), qu'on pourrait en conséquence admettre juridiquement que par ce contrat S. a entendu suspendre la livraison ... jusqu'à paiement complet du prix et à ne se dessaisir de sa propriété qu'après en avoir reçu l'équivalent ... ; ... qu'un tel contrat serait valable s'il ne régissait que les relations des parties entièrement maîtresses de leurs droits ; mais qu'il en est autrement s'il attente aux droits des tiers ... ; ... qu'on ne peut attribuer à S. d'autre mobile ... que le désir d'échapper ... à l'application de l'article 550 C. com. ». L'intention présumée frauduleuse du locateur à l'égard de la faillite, le prive de l'exercice de son privilège.

Pour le Tribunal civil de la Seine (22 juin 1900) (1), le contrat de vente d'une machine à imprimer moyennant des versements hebdomadaires, contrat affecté d'une condition suspensive jusqu'à parfait paiement est néanmoins un contrat de vente transférant immédiatement la propriété. « Attendu qu'il n'y a pas lieu de s'arrêter aux qualifications données par les parties aux conventions qui n'avaient pour objet que de déroger aux dispositions finales de l'article 550 C. com. ... et que ces conventions présentent le caractère d'une vente à crédit investissant la Société F. B. (acheteuse) d'un droit de propriété immédiat ... ».

L'arrêt de la Cour d'Alger du 28 juin 1903 (2) aboutit exactement aux mêmes conséquences. Il s'agissait,

(1) *Le Droit*, 3 oct. 1900.

(2) *Le Droit*, 17 avril 1903.

en l'espèce, d'un contrat aux termes duquel une partie livrait à une autre des objets mobiliers moyennant un versement comptant et le règlement du reliquat par mensualités. Il avait été stipulé que la propriété ne serait transmise qu'après le dernier versement. Le preneur ayant été déclaré en faillite, les vendeurs essayèrent de faire interpréter leur contrat en justice, soit comme un bail avec promesse de vente, soit comme une vente sous condition suspensive. C'est à cette dernière qualification que s'est arrêtée la Cour d'Alger *tout en déclarant la condition inopposable à la faillite.*

76. Jurisprudence positive. — La jurisprudence n'a jamais eu l'occasion d'admettre l'opposabilité à la faillite d'un contrat de vente affecté d'une condition suspensive sans mélange aucun de louage.

Lorsqu'il s'agissait de repousser les prétentions du vendeur, les tribunaux se contentaient de déclarer la condition suspensive inopposable à la masse, sans plus s'inquiéter de ce qu'un louage ait ou non existé. Dès qu'au contraire, il s'agissait d'admettre le vendeur à exercer ses droits, les tribunaux mettaient en relief, inventaient même un bail sous-entendu afin que la qualification de locataire donnée à l'acquéreur leur permit de ne pas appliquer les dispositions de l'article 350 C. com., et d'échapper, grâce à des considérations de fait, au contrôle de la Cour Suprême. Les cas de jurisprudence positive en matière de condition suspensive se confondent donc avec ceux, déjà examinés

de la location-vente et avec ceux, que nous examinons plus loin, de bail avec promesse de vente.

c) BAIL AVEC PROMESSE DE VENTE

Ici encore nous rencontrons la dualité de la jurisprudence qui s'est prononcée tantôt en faveur de la masse et tantôt en faveur du vendeur.

77. Jurisprudence n'admettant pas la revendication. — Par un jugement du 12 décembre 1896 (1), le Tribunal de commerce de la Seine a déclaré que la convention par laquelle on transfère des marchandises moyennant des paiements échelonnés avec faculté pour le preneur de se rendre acquéreur en versant une somme supplémentaire, constitue dès le début une vente ferme et non un louage car « le prix réel de la vente ne fait qu'une seule et même chose avec le prix de l'outillage loué, ce qui est contraire à l'essence du louage ». Ceci d'autant plus que le vendeur a lui-même considéré le contrat comme une vente en réclamant le montant intégral du prix des outils.

Par son arrêt du 22 décembre 1909, la Cour de cassation (2) a confirmé un arrêt de la Cour de Douai rejetant l'action en revendication intentée par un prétendu bailleur. Voici les faits de l'espèce : la S. A. Ets P., avait donné à bail pour une durée de deux ans et cinq mois, avec promesse de vente, du matériel de

(1) *Journ. Trib. comm.*, 1898, p. 239.

(2) S. 1910. 1. 191, D. 1910. 1. 63.

battage à M. A l'expiration du contrat, le preneur avait la faculté de se rendre acquéreur du matériel, moyennant le paiement d'une soulte supplémentaire. La mise en liquidation judiciaire de M. a empêché l'action en revendication intentée par les Ets P. d'être reçue parce que le montant du loyer était en réalité un prix de vente et « que le contrat constituait donc dès l'origine une véritable vente, dissimulée sous l'apparence d'une location, pour faire échec à la loi et éventuellement aux droits des créanciers de M. ».

La Cour d'Amiens dans un arrêt du 11 octobre 1924 (1) a également pris en considération le fait que les loyers stipulés dépassaient ouvertement la valeur de la jouissance de l'objet. Retenons encore ce détail surprenant, que la Cour d'Amiens n'a pas hésité à appuyer sa décision sur le fait que l'accipiens avait assuré la chose à son nom, comme s'il en avait été propriétaire (2).

78. Jurisprudence admettant la revendication. — Les tribunaux, pour permettre au tradens d'exercer son privilège, ont décomposé la convention qui leur était soumise en deux contrats : un louage suivi d'une promesse de vente. De cette manière l'acquéreur restait seulement locataire jusqu'à l'arrivée des conditions mises à la réalisation des promesses de vente (3).

Un arrêt émanant de la Cour d'appel de Caen

(1) *D. H.* 1924. 727.

(2) Voir *infra*, n° 124.

(3) Voir *suprà*, n° 63. Trib. comm. Seine, 17 janvier 1927.

(22 novembre 1894) (1), a spécifié que « ces contrats (ventes de machines), qualifiés baux à loyer, présentent dans leurs clauses et conditions tous les caractères constitutifs de louage ; qu'il n'est pas moins manifeste que l'intention des parties a été conforme à cette dénomination ... ; ... que les contrats en litige sont donc bien des baux et non des ventes à terme ».

Estimant que le contrat s'analysait en un louage malgré la faculté d'achat réservée au preneur, la Cour de Chambéry, le 18 juillet 1899 (2) entre autres considérants a formulé celui-ci : « Il est certain que si le propriétaire d'un objet mobilier ne trouve pas dans la vente à crédit de cet objet des garanties suffisantes, il a le droit de le louer ; l'article 550 C. com. ne lui fait donc pas perdre la propriété en cas de faillite du preneur ». Sur pourvoi, la Cour de Cassation a adopté, dans son arrêt du 29 janvier 1902 (3), le point de vue de la Cour de Chambéry.

Lorsqu'un objet mobilier a été donné en location pour une durée et pour un prix déterminés, et que le contrat de bail comprend la faculté pour le preneur de devenir propriétaire à l'expiration du bail moyennant un prix payé en marchandises, cette convention d'achat forme un contrat distinct du bail. Par conséquent, si à la suite de la déclaration en faillite du preneur le prix n'a pas été payé, le transfert de propriété

(1) Refonte Sirey, 1894-95. 2. 166.

(2) *Gaz. Trib.*, 13 janv. 1900.

(3) D. 1902. 1. 96, S. 1902. 1. 168.

n'a pas pu valablement s'opérer et le bailleur, n'ayant jamais perdu cette propriété, peut reprendre la chose (Lyon, 15 janvier 1900) (1).

d) VENTE AVEC RÉSERVE DE PROPRIÉTÉ

79. — En cas de vente avec réserve de propriété, le vendeur, rappelons-le, livre bien la chose mais ne transmet au preneur le droit de propriété *qu'après* l'accomplissement des conditions mentionnées dans le contrat. La jurisprudence française a été unanime à déclarer que le *pactum reservati dominii donec pretium solvitur* est inopposable à la faillite de l'acheteur. C'est la première fois au cours de la vente à tempérament en droit commercial que nous rencontrons un accord complet et absolu des tribunaux.

80. — Nous nous bornons à citer seulement l'arrêt très connu du 17 juillet 1895 (2).

Le 30 juillet 1896 la Cour de Douai (3), à propos d'une vente de matériel industriel avec réserve de propriété a admis que « cette clause valable entre les parties est inopposable aux créanciers d'une faillite, la loi entendant, d'ordre public, ranger parmi les simples créanciers le vendeur d'objets mobiliers livrés, et ne lui permettant pas de déroger par un pacte de cette nature, qui deviendrait de style, à la règle d'égalité par elle édictée ».

(1) *Journ. Trib. comm.*, 1901. 779.

(2) D. 1896. 1. 57 (Note Thaller).

(3) D. 1897. 2. 464.

Enfin le Tribunal civil de Colmar, dans un jugement rendu le 26 janvier 1927 (1), déclare la clause de réserve de propriété valable entre les parties et inopposable à la masse. Sur ce point, la jurisprudence nous paraît donc définitivement arrêtée (2).

IV. — La vente à tempérament en droit pénal.

81. — Il existe un délit de plus en plus fréquent de nos jours, connu sous le nom de carambouillage. Il consiste, rappelons-le, dans le fait de se rendre acquéreur de marchandises payables à terme et de les revendre comptant. De cette façon on peut s'assurer presque sans bourse délier de fructueuses recettes au détriment des vendeurs.

Chaque fois que les magistrats apprécieront la vente à tempérament comme ne transférant pas la propriété, l'acquéreur, n'étant pas *dominus rei*, se trouve privé du droit d'aliéner la chose ou de faire acte de disposition à son égard. Au contraire lorsque la convention s'analyse en une vente immédiatement translatrice, la propriété de l'objet passe à l'accipiens qui, par conséquent, peut en disposer comme bon lui semble sans se rendre coupable du délit d'abus de confiance.

82. — La pratique des affaires révèle que sans confiance il n'y a pas de commerce possible; et si l'on veut que la vente à tempérament se développe, il faut

(1) *D. H.* 1927. 266.

(2) Voir *infra*, n° 121.

bien que le vendeur soit, dans la mesure du possible, à l'abri des malversations et de la mauvaise foi de ses clients. Reconnaître trop facilement au preneur la libre disposition des choses acquises à tempérament constitue donc un véritable danger particulièrement en manière d'objets facilement transmissibles. Ici encore et peut-être plus qu'ailleurs, les éléments de fait jouent un grand rôle dans l'appréciation des juges. Deux contrats, similaires en apparence, aboutissent souvent à des jugements contraires parce que les circonstances qui ont entouré l'action des parties en présence, ne sont pas de même nature dans les deux cas ; et l'élément intentionnel est assez fréquemment invoqué car nous sommes en matière pénale.

83. — De la plupart des sentences rendues en matière de vente à tempérament dans le domaine criminel, se dégage la notion suivante : lorsque le contrat de vente à tempérament est envisagé comme un louage, même suivi d'une vente, les modalités de cette dernière important peu, il entraîne en ne conférant à l'*accipiens* que la qualité de locataire, d'une façon pour ainsi dire automatique, l'application des peines de l'abus de confiance en cas de disposition de la chose, contrairement aux clauses du contrat. C'est que la convention de louage fait partie de l'énumération limitative de l'article 408 C. pén. Le preneur poursuivi pour abus de confiance peut, au contraire, être relaxé, si les magistrats estiment que le contrat recèle une dissimulation du véritable caractère juridique de l'opération commerciale : une vente.

On ne peut donc pas d'avantage formuler de règle générale en matière criminelle. Nous allons examiner les décisions des tribunaux, en les classant selon que l'article 408 C. pén. a été reconnu applicable ou non.

1° *Jurisprudence positive.*

84. — La Cour de Rouen, le 18 novembre 1882 (1), s'inspirant de l'argumentation de l'arrêt qu'elle avait rendu le 30 mars 1882 (2), a déclaré que la convention de location-vente s'analyse « comme ayant un double caractère, location d'abord, vente ensuite ». Le contrat tombant par conséquent sous le coup de l'article 408 C. pén., il y a eu condamnation du preneur. De même, par un jugement du Tribunal de Montdidier du 24 mars 1904 (3) il a été décidé que la location-vente, étant en l'espèce un louage et non une vente, justifiait l'application des peines de l'abus de confiance.

Dans une affaire où la maison Cottin-Desgouttes avait vendu à S. une automobile du prix de 11.000 francs, payable en trois termes, et où S. avait revendu la voiture avant d'en avoir payé le prix, les Cours d'appel d'Aix et de Nîmes (sur renvoi) (4) ont analysé la convention comme étant formée par deux contrats : vente et louage sous conditions inverses. Par voie de conséquence, S. avait commis un abus de con-

(1) *Rec. Rouen*, 1882. 279.

(2) Cf. *infra*, n° 86.

(3) *La Loi*, 1904. 28. 4.

(4) S. 1920. 1. 236 en note.

fiance en aliénant un objet qu'il ne détenait qu'à titre de locataire, puisque le vendeur avait stipulé dans le contrat qu'il entendait demeurer propriétaire de l'automobile en attendant son paiement intégral. La Chambre criminelle de la Cour de cassation, dans son arrêt du 15 mars 1912 (1) a cassé ces deux arrêts par une décision des plus intéressantes (2).

85. — Un arrêt récent de la Cour de Paris en date du 9 avril 1930 (3), a estimé qu'une vente sous condition suspensive, ne transférant à l'acquéreur qu'une détention précaire pouvait donner lieu à l'exercice de l'action publique. En 1927, la maison M. avait vendu à crédit une voiture de 63.000 francs, payables 19.752 francs comptant, et le reste en six traites mensuelles de 7.208 francs. Il était formellement stipulé que l'acquéreur ne pourrait disposer de l'auto qu'après le paiement intégral des mensualités. Le client, ayant vendu la voiture sans régler aucune des traites souscrites, contrairement aux clauses du contrat, une plainte fut déposée contre lui par le vendeur. Le Tribunal correctionnel avait admis le système de défense de l'acheteur, à savoir qu'il était devenu propriétaire de l'auto en vertu d'une vente qui, encore que conditionnelle, n'en était pas moins une *vente* ne pouvant donner lieu à l'application des peines de l'article 408 du Code pénal. La Cour a réformé le jugement en adoptant les motifs suivants :

(1) S. 1920. 1. 236.

(2) Voir *infra*, n° 89.

(3) *Suprà*, n° 63.

« Considérant que B. reconnaît avoir, contrairement au contrat qui le liait à la Compagnie M., vendu l'automobile, objet du contrat... Considérant que, en ce faisant, B. a disposé et détourné l'automobile litigieuse qu'il ne détenait qu'à titre de locataire jusqu'au parfait paiement du prix ; qu'il en résulte, en effet, des termes clairs et précis du contrat, què de la commune intention des parties, la translation de propriété de l'automobile ne devait s'opérer qu'après le paiement effectué de la dernière traite ; que jusqu'à cette époque la Compagnie M. demeurait seule et unique propriétaire de ce véhicule ;

Considérant que B. a ainsi commis un abus de confiance, mais qu'à défaut d'appel du Ministère public la décision des premiers juges ne saurait être infirmée en ce qui concerne l'action publique, qu'elle demeure acquise à l'intimé de ce chef... pour ces motifs... etc. ». La Cour a ordonné la restitution sans délai de la voiture ou son paiement intégral et elle a également accordé 5.000 francs de dommages-intérêts à la Compagnie M.

86. — La jurisprudence sur l'abus de confiance résultant de la rupture d'un contrat de louage avec promesse de vente, est assez nombreuse et ferme.

D'après la Cour de Rouen (30 mars 1882) (1), la remise par un fabricant d'une machine à coudre à un ouvrier, à charge pour celui-ci de payer une somme déterminée tous les trimestres et à la condition qu'il

(1) *Rec. Rouen, 1882. 177.*

en deviendrait propriétaire lorsque les sommes payées s'élèveraient à un certain montant convenu par les parties, constitue un contrat de louage, bien que des billets signés d'avance aient été remis au fabricant.

En 1903, la Cour de cassation a eu l'occasion de se prononcer dans l'affaire Appert, qui a soulevé un vif intérêt dans le monde juridique. La maison F. et C^{ie} avait loué au sieur Appert un piano, et lui avait consenti une promesse de vente pour toute la durée du bail. Les sommes versées mensuellement contenaient, en même temps que le prix du loyer, une partie du prix de vente. De cette façon, si toutes les mensualités avaient été régulièrement versées, la promesse de vente se trouvait *ipso facto* réalisée en fin de bail, et le preneur devenait de plein droit propriétaire de l'instrument loué. Appert a revendu, en cours d'exécution du contrat, le piano qui lui avait été confié. Sur plainte de la maison bailleresse, la Cour de Paris (1) relaxe l'inculpé en interprétant le contrat comme une vente immédiatement translatrice. L'arrêt de la Cour de Paris a été cassé par la Cour de cassation (2) statuant en ces termes : « Attendu que... ni la détermination dans l'acte de la valeur de la chose livrée, ni la fixation du taux des mensualités calculées de manière à parfaire le total de cette valeur, ne sont incompatibles avec la qualification que les parties ont elles-mêmes donnée à leur convention ; que dès lors il

(1) Paris, 3 avril 1903, relaté dans D. 1905. 1. 486.

(2) Cass. crim., 19 juin 1903, D. 1905. 1. 486, S. 1910. 2. 1911 (en note sous Cass. 22 déc. 1909).

n'est pas permis de s'écarter des termes de l'acte et de ne voir qu'une simulation dans le contrat de bail... ; ... que la propriété ne devant être transférée à Appert que lorsqu'il aurait effectué le paiement intégral des mensualités stipulées pour la durée du bail, il échet de reconnaître que jusqu'à l'événement de cette condition, Appert demeurerait tenu vis-à-vis de F. et C^{ie} des obligations dérivant du contrat de louage *qui constituait le seul titre de sa détention...* ». Après renvoi, la Cour d'Orléans (27 janvier 1904) (1), a bien admis l'existence du délit d'abus de confiance, mais elle s'est appuyée sur des considérations différentes de celles de la Cour de cassation. L'acte incriminé ne constitue ni une vente ferme, ni un bail avec promesse de vente, mais une vente sous la condition suspensive du paiement intégral (2) des mensualités.

87. — Citons enfin une espèce assez particulière basée sur un contrat de gage :

Les frères G. avaient ouvert à X. un crédit de 16.875 francs pour lui permettre d'acquérir une voiture. X. devait rembourser cette somme au moyen de versements mensuels de 1.500 francs. Il était en outre stipulé que X. pourrait utiliser la voiture mais qu'elle restait le *gage* exclusif des bailleurs de fonds jusqu'à

(1) D. 1905. 2. 414.

(2) Nous nous demandons et encore que la solution soit parfaitement exacte dans ses effets, comment la Cour d'Orléans a pu appliquer l'art. 408, C. pén. à un contrat qui, tel que la vente, conditionnelle ou non, n'est pas prévu par ce texte d'interprétation stricte.

complet remboursement. X. ayant détourné l'automobile, a été condamné pour abus de confiance par la Cour de cassation (1) malgré qu'il ait soutenu que la voiture étant restée en sa possession, il ne pouvait pas y avoir de constitution de gage au sens strict du mot et que par suite l'article 400-5° C. pén. n'était pas applicable. La Cour de cassation a déclaré « d'une part, que le paragraphe 5 de l'article 400 est conçu en termes généraux ; qu'il ne renferme ni n'autorise aucune distinction selon que le gage est dans la possession du créancier ou dans celle du débiteur et qu'il punit dans l'un comme dans l'autre cas le détournement du gage par celui qui l'a donné... d'autre part, qu'il importe peu que le contrat de gage n'ait pas été intégralement réalisé par la remise entre les mains du tiers convenu de l'objet frappé de gage ; ... la validité du contrat n'est pas nécessaire pour l'application de l'article 400-5° ; qu'en effet la poursuite exercée en vertu de cet article prend sa source, non dans le contrat lui-même, mais dans le délit de détournement frauduleux de la chose qui, en exécution de son contrat, *quelle qu'en soit la valeur*, a été confié à titre précaire au prévenu ».

Cet arrêt marque le triomphe de l'équité sur le véritable déni de justice résultant souvent d'une trop étroite interprétation des textes.

(1) S. 1929. 1. 153 (Note Roux).

2° *Jurisprudence négative.*

88. — La Cour de Montpellier dans son arrêt du 11 juillet 1901 (1) a jugé que la qualification de bail donnée par les parties au contrat qui lui était soumis, ne présentait pas, *d'après les éléments de fait*, un caractère sérieux ; que ce contrat constituait en réalité une vente car le prix de la prétendue location étant hors de proportion avec celui d'une jouissance ordinaire avait le caractère d'un acompte.

Le 24 mai 1912, le Tribunal correctionnel de Toulon (2) déclara que constitue une vente et non un louage la convention par laquelle on transfère une bicyclette moyennant des versements fractionnés, d'autant plus que la signature de l'acheteur avait été apposée au bas d'une formule tout imprimée qu'il avait fort bien pu ne pas lire.

Le Tribunal correctionnel de Périgueux (3) a eu à son tour l'occasion de trancher la question : « On ne saurait considérer comme une location mais bien comme une *vente conditionnelle* à paiements échelonnés, une convention par laquelle deux bicyclettes ont été remises à G. qui devait en devenir propriétaire à titre définitif lorsque les versements effectués par lui auraient atteint une somme déterminée fixée au dit contrat ; qu'il convient en outre d'indiquer que les

(1) *Gaz. Pal.*, 1901. 2. 466.

(2) *Gaz. Pal.*, 1912. 2. 235.

(3) 16 déc. 1913, S. 1914. 2. 123.

premiers versements n'ont eu d'autre caractère que celui d'acomptes, et *sont indiqués comme tels par le vendeur lui-même* ; qu'il apparaît d'ailleurs nettement par la teneur et la contexture même de l'écrit faisant preuve du contrat, que les termes employés ne l'ont été que pour permettre au vendeur de dissimuler le véritable caractère juridique de l'opération commerciale intervenue entre G. et N. afin d'arriver, le cas échéant, à être plus sûrement payé que dans le cas d'une vente ordinaire à crédit ».

89. — Le 15 mars 1912, la Chambre criminelle de la Cour de cassation cassait deux arrêts similaires des cours d'appel d'Aix et de Nîmes (1). Les parties elles-mêmes avaient qualifié l'acte qu'elles avaient passé de vente. C'est donc en vain qu'elles essaieraient plus tard de faire interpréter leur contrat comme un louage. Il est intéressant de noter que *seule* la considération d'une qualification définitive par les parties a motivé l'attitude de la Cour de cassation : « ni la livraison de la voiture avant le paiement du prix, ni le fractionnement de ce prix payable en trois versements d'ailleurs rapprochés, ni l'obligation de faire assurer la voiture contre l'incendie et de supporter les risques de détérioration du meuble dont le prévenu était détenteur jusqu'à l'événement de la condition suspensive, ne sont incompatibles avec la qualification de vente, *que les parties ont elles-mêmes donnée à la convention* ; que dès lors il n'est pas permis de s'écarter des termes de

(1) Voir *suprà*, n° 84.

l'acte qui devait régir leurs rapports jusqu'au moment où S. deviendrait propriétaire définitif de la voiture *pour y juxtaposer arbitrairement un autre contrat et modifier ainsi le caractère de la convention qu'elles ont passée* ».

90. — L'espèce ayant provoqué l'arrêt de la Cour de Paris du 12 juillet 1929 (1), cité comme n'admettant pas l'application de l'article 408 C. pén. en matière de vente à tempérament, est en réalité d'une nature particulière étrangère à la vente à tempérament proprement dite. Il s'agissait d'un achat au comptant d'une voiture automobile au moyen d'une somme empruntée à un bailleur de fonds, et remboursable par mensualités. Aucune constitution de gage n'était intervenue comme dans le cas de l'arrêt du 25 novembre 1927 (2). Si l'acheteur, par la suite, a engagé la voiture au crédit municipal, il n'a pas commis vis-à-vis du bailleur de fonds le délit d'abus de confiance. En effet, le bailleur de fonds, n'ayant jamais été propriétaire de la voiture, ne peut se prévaloir d'un contrat de location-vente à son profit. Il n'a pu ni la louer ni la vendre. Disons tout de suite que cet arrêt permet de conclure par un raisonnement *a contrario* que la Cour de Paris aurait appliqué les peines de l'abus de confiance si un véritable contrat de location-vente était intervenu entre les parties.

(1) *D. H.* 1929. 497.

(2) *Suprà*, n° 87.

V. — La vente à tempérament en droit fiscal.

91. — Le montant des droits d'enregistrement perçus sur les locations, n'est pas le même que celui sur les ventes. Par conséquent, si le contrat est par sa nature une vente, ou doit être interprété comme telle, les droits perçus par l'enregistrement sont plus élevés qu'en cas de louage ou d'interprétation du contrat comme louage. D'autre part, si une vente est conclue sous condition suspensive, l'exigibilité des droits d'enregistrement est également suspendue jusqu'à la réalisation de la condition (1).

On devine aisément les tendances inverses du contribuable et de l'Administration. Le premier, estimant qu'il paie toujours des droits trop élevés, s'efforcera de réduire ceux-ci dans la mesure du possible. Au contraire, la Régie, désireuse d'obtenir le maximum de rendement avec la perception des droits fiscaux fera de son mieux pour essayer de découvrir les fraudes.

Tirailée entre ces deux tendances, la jurisprudence qui est obligée de tenir compte des intérêts légitimes des particuliers et d'appliquer les lois fiscales avec le maximum d'efficacité ne s'est prononcée qu'une seule fois d'une façon catégorique et elle a alors débouté l'Administration de sa demande.

La Cour de Bourges (2) avait donné, il est vrai, raison à l'Enregistrement ; mais son arrêt a été cassé.

(1) DALLOZ, *Rép. prat.*, V^o Enregistrement, n^o 130.

(2) Bourges, 3 juin 1884 relaté dans D. 1887. 1. 500.

Voici les principaux considérants de l'arrêt rendu par la Cour d'appel de Bourges :

« La nature de la convention se détermine uniquement d'après la portée juridique des clauses qu'elle renferme. La vente diffère essentiellement du louage en ce que : 1° le prix convenu représente la valeur de la chose elle-même et non de la jouissance de cette chose ; 2° le but des parties est de transférer non la simple jouissance, mais la propriété de l'objet du contrat ». La Cour avait refusé de prendre en considération le fait que pour acquérir la propriété le preneur devait manifester sa volonté d'user de la promesse de vente qui lui avait été faite. Ceci n'est, dit-elle, qu'un simple artifice de rédaction incapable de donner le caractère de bail à un contrat qui, dans l'intention des parties, n'a jamais été qu'une vente.

Cette décision ayant fait l'objet d'un pourvoi, a été cassée par la Cour Suprême, le 22 février 1887 (1). Pour débouter la Régie de ses prétentions, la Cour de cassation a invoqué les motifs suivants : « Attendu que les termes du contrat sont formels et ne donnent lieu à aucune interprétation ; qu'il constitue un louage accompagné d'une vente conditionnelle subordonnée à une déclaration de la part du preneur ; attendu que pour attribuer au contrat dont s'agit le caractère d'une vente à terme, le jugement attaqué s'est fondé sur des inductions tirées soit du taux des loyers, soit des stipulations relatives à l'assurance, soit enfin du

(1) D. 1887. 1. 500, S. 1888. 1. 87.

rapprochement et de la combinaison des diverses clauses de l'acte. Mais attendu qu'aucune de ces clauses n'est incompatible avec la qualification que les parties ont donnée à leur convention... » Il en résulte qu'en matière fiscale, et ici encore nous pouvons considérer la jurisprudence fixée, la vente à tempérament avec clause tendant à retarder le transfert de propriété, s'interprète provisoirement comme un louage, et que l'Enregistrement ne peut exiger que les droits dont est passible un pareil contrat.

CHAPITRE III

EXAMEN CRITIQUE ET THÉORIQUE

92. — L'exposé que nous avons fait au chapitre précédent des différentes solutions admises par la jurisprudence en matière de vente à tempérament, possède, à défaut d'autres qualités, celle de montrer que les tribunaux n'ont en somme rien fait pour faciliter la recherche d'un critérium selon lequel la sécurité dans les transactions pouvait être atteinte en pratique. Au moment où les parties passent un contrat de vente à tempérament, sous quelque forme que l'on puisse imaginer, elles ignorent le sort qui sera réservé à leur convention en cas de contestation devant la Justice.

Nous avons souvent entendu répéter : « la jurisprudence française ne sanctionne pas la vente à tempérament ». Or, nous avons vu qu'il n'en est rien. Le nombre des cas où les prétentions des vendeurs ont été admises, est sensiblement égal sinon supérieur au nombre des décisions qui les ont repoussées. A Paris surtout, le Tribunal de commerce de la Seine qui, sous l'influence de M. Thaller, avait élevé le principe de l'égalité entre créanciers à la hauteur d'un dogme, a beaucoup contribué à jeter le désarroi parmi les

vendeurs. Nous avons vu (1), que les nécessités de la pratique ont amené le Tribunal de commerce à rebrousser chemin et à revenir sur sa propre jurisprudence.

Les auteurs ont, certes, une part de responsabilité dans l'incertitude complète qui règne sur la vente à tempérament. La plupart d'entre eux ont invoqué de vagues principes juridiques qui, à leur avis, suffisaient à faire obstacle au développement de cette institution.

Nous avons cru voir que la jurisprudence dans les toutes dernières années a marqué une évolution assez nette ; le vendeur a commencé à devenir un personnage digne d'intérêt et le législateur lui-même l'a prouvé à deux reprises :

a) Un sénateur, M. Cordelet, a fait en 1919 (2) une proposition de loi devant modifier la loi de 1909 sur les fonds de commerce. Des dispositions spéciales étaient prises en faveur de certains vendeurs à crédit. L'article 43 de cette proposition de loi mérite d'être reproduit : « Lorsque le prix de la vente à crédit de machines et appareils destinés à l'exploitation d'un fonds de commerce a été converti en un nombre déterminé de versements périodiques comprenant l'intérêt et l'amortissement du prix stipulé payable dans le délai de cinq ans au plus, *le privilège et l'action résolutoire du vendeur sont opposables aux tiers et à la faillite*

(1) *Suprà*, n° 57.

(2) *Doc. parl.*, 1919, n° 6682.

par dérogation à l'article 550-6°, C. com. ». Des mesures de publicité étaient prévues destinées à servir les tiers. La proposition de M. Cordelet n'a pas encore abouti et aucun vote définitif du Parlement n'a eu lieu à son sujet.

b) La loi du 20 mars 1928, sans avoir de rapports immédiats avec la vente à tempérament, indique d'une façon très nette le mouvement amorcé en faveur des vendeurs. Cette loi prend le contrepied d'une jurisprudence presque constante de la Cour de cassation qui interdisait au vendeur de meubles usant du droit de revendication accordé par l'article 576 C. com., de produire à la faillite de l'acheteur pour les dommages-intérêts que la résolution du marché pouvait faire naître à son profit. Cette situation était certes très défavorable au vendeur qui se retrouvait parfois embarrassé de marchandises au remplacement desquelles il avait déjà pourvu et qui avaient généralement perdu, au moment de l'exercice de la revendication, une partie de leur valeur. La loi de 1928 a donc pour objet d'autoriser le vendeur à exiger de la masse l'indemnisation des dommages qu'il aurait pu subir à la suite d'une baisse des prix postérieure au marché.

93. — Le mouvement en faveur des vendeurs est également le résultat d'une violente campagne de la part de ceux-ci. Groupés en chambres syndicales, par branches, ils disposent d'une certaine autorité et leur influence sur les travaux parlementaires n'est certainement pas négligeable. Les temps sont d'ailleurs révolus où l'on considérait l'acheteur comme une vic-

time exploitée par des vendeurs rapaces. Les gens sont aujourd'hui au courant des affaires et, si vendeurs et acheteurs ne traitent pas encore sur pied d'égalité absolue, la différence tend à devenir de jour en jour plus insensible. En ce qui concerne les carambouilleurs, hélas si nombreux, beaucoup parmi eux connaissent mieux le Code, les pièges des contrats et certaines subtilités juridiques que maints commerçants de bonne foi.

Cette marche vers le progrès serait-elle entravée par de prétendus principes juridiques ? Ce serait, *à priori*, nier au Droit toute raison d'être. Sans doute une minutieuse réglementation par le législateur des systèmes employés en pratique pour réaliser le crédit demeure souhaitable ; mais en son absence, il ne nous paraît guère impossible de découvrir un fil conducteur qui nous permettra d'assurer un échange régulier des marchandises sur les marchés français au moyen de la vente à tempérament.

94. — Nous allons donc aborder la discussion théorique des problèmes juridiques qu'elle pose. Pour la clarté de cette discussion, nous étudierons séparément les problèmes soulevés d'abord, en ce qui concerne les rapports entre les parties ; ensuite nous tâcherons de dégager la formule qui permettra de rendre les contrats opposables aux tiers ; enfin nous allons montrer que la sanction de la loi pénale s'impose, si les tribunaux veulent remplir leur véritable mission, qui

est de « protéger ceux qui sont de bonne foi et frapper ceux qui agissent par malice » (1).

A. — La vente à tempérament entre les parties.

95. — Nous avons vu (2) que les parties sont libres, en vertu du principe de l'article 1134 C. civ., de conclure toutes les conventions que bon leur semble. La possibilité de faire une vente avec réserve de propriété n'a jamais été sérieusement contestée. Il n'en a pas été de même de la possibilité laissée aux parties d'adjoindre une promesse de vente à un bail pour réaliser la vente à tempérament, ou de faire jouer au paiement du prix le rôle d'une condition suspensive. Le problème de la location-vente a également soulevé d'ardentes polémiques, et aujourd'hui encore certains auteurs (3) considèrent de pareilles conventions comme étant juridiquement inexistantes et frappées par conséquent d'une nullité absolue. Nous ne nous dissimulons pas combien la position de la question est délicate. Les argumentations sur un tel sujet risquent fort d'être entachées de sophisme, et les tapis de pointes d'épingles ne sont pas précisément le terrain idéal pour l'étude des problèmes juridiques.

(1) G. RIPERT, *La Règle Morale dans les obligations civiles*.

(2) *Suprà*, chap. 2.

(3) R. CORNILLE, *Vente et louage de choses* (thèse Lille, 1926).

a) PROMESSE DE VENTE ADJOINTE A UN BAIL FERME

96. — En principe, il a été admis de façon constante qu'une promesse de vente pouvait être adjointe à un contrat de louage. La jurisprudence s'est toujours prononcée en ce sens tant en matière mobilière qu'en matière immobilière. Aussi n'est-ce point là que se trouve la difficulté. On s'est posé la question si une vente à tempérament pouvait être réalisée sous cette forme. Nous n'examinerons ici que le problème de la validité d'une pareille promesse de vente en elle-même et supposerons que l'existence d'un *bail ferme valable* n'est pas contredit. En effet, si on considère le louage comme étant affecté d'une condition résolutoire, on doit considérer que la promesse de vente est faite sous condition suspensive inverse et l'on se trouve dès lors en présence d'une location-vente (1).

Il y a plusieurs manières d'entendre la promesse de vente. Elle peut se réaliser, soit de plein droit, du fait même que le bail a été scrupuleusement exécuté, soit seulement après versement d'une soulte complémentaire. La promesse de vente peut encore être unilatérale ou synallagmatique.

97. — Si la soulte exigée pour la réalisation de la promesse est importante et représente la valeur de la chose (cette valeur étant estimée au moment de la réalisation, c'est-à-dire sensiblement diminuée à la suite des actes d'usage et de jouissance du preneur),

(1) Voir *infra*, nos 105 et suiv.

aucun doute n'est possible. Le contrat est valable dans les termes du droit commun. Seulement, il ne correspond plus à l'intention des parties. L'acheteur a conclu un contrat de vente à tempérament dans le but d'acquérir la chose sans avoir à déboursier une somme importante d'un seul coup ; si pour devenir propriétaire il est obligé de payer la soulte, l'emploi de cette forme d'achat perd pour lui toute espèce d'utilité.

M. Hamel (1) a interprété la vente à tempérament en général comme un bail avec promesse de vente de ce genre. Mais il s'empresse d'ajouter que « la vente à tempérament a disparu pour faire place à une toute autre convention ». Loin de disparaître, la vente à tempérament est en plein développement. D'autre part, ce serait singulièrement limiter son domaine si on ne lui reconnaissait pas d'autre nature que celle d'un bail avec promesse de vente, obligeant l'acquéreur à délier les cordons de sa bourse et à fournir le gros effort après avoir usé de la chose pendant un temps plus ou moins long.

98. — La situation n'est plus la même si on considère la promesse de vente réalisée de plein droit, *ipso facto*, par le seul fait du paiement régulier des loyers. Une distinction s'impose :

Si la promesse de vente est unilatérale, le but recherché par les parties n'est pas atteint. En effet, le vendeur seul est lié par sa promesse. L'acheteur n'ac-

(1) Vente à tempérament et location-vente, *Dalloz hebdomadaire*, 1930, p. 40.

quiert la propriété que par une manifestation expresse de sa volonté, et il pourrait s'y refuser encore qu'on imagine très difficilement pareil cas se produisant dans la pratique. Il faudrait, en effet, que le preneur s'amusât à ne pas acquérir un objet dont il aurait payé le prix et alors qu'il aurait accompli toutes les conditions pour s'en rendre propriétaire. L'objection toutefois pourrait prendre une valeur pratique si on imagine une résiliation du bail, de la part du preneur, en cours d'exécution.

Si la promesse de vente est synallagmatique, il faut la considérer comme faite sous condition suspensive si on veut échapper à l'article 1589 C. civ. : « La promesse de vente vaut vente lorsqu'il y a consentement *réciproque* des deux parties... » (1). On retombe alors dans un cas de location-vente.

M. Boucher (2) a essayé de décomposer la vente à tempérament en un louage accompagné d'une promesse de vente faite sous la condition résolutoire du non-paiement des loyers. Cette idée nous paraît inadmissible. Nous avons vu que seule une promesse de vente synallagmatique est susceptible de réaliser le but envisagé par les parties, et qui consiste à créer un lien juridique *réciproque*. Si cette promesse est faite sous condition résolutoire, elle produit jusqu'à la réalisation de cette condition tous ses effets, c'est-à-dire qu'elle *vaut vente*, aux termes de l'article 1589 C. civ. ;

(1) Trib. civ. Nord (Sect. Lille), 21 nov. 1928, *D. H.* 1929. 45.

(2) De la vente à tempérament des meubles corporels au point de vue économique (thèse Paris, 1906).

or, la vente, à défaut de stipulation contraire, est immédiatement translatrice. Il y a là incompatibilité absolue avec l'idée que l'*accipiens* aurait, ne fût-ce qu'un seul instant, la qualité de locataire. Il suffira d'ailleurs, pour détruire l'hypothèse de M. Boucher, de constater que la condition résolutoire à laquelle il fait allusion n'est pas autre chose que le pacte commissaire tacite des articles 1184 et 1654 C. civ. (1).

99. — Relevons encore une objection d'ordre purement théorique élevée contre l'interprétation de la vente à tempérament comme un louage ferme accompagné d'une promesse de vente : Quel serait le prix de cette vente puisque dans notre hypothèse l'*accipiens* devient de plein droit propriétaire ? Les sommes versées, l'ont été à titre de loyer et restent définitivement acquises à ce titre, le bail étant ferme. Aucune somme n'a été versée à titre de prix, et une vente sans prix est une chose juridiquement impossible (2). Ceci a été très clairement exprimé par M. Thaller (3) : « On cesserait de s'expliquer une vente s'opérant à la fin du délai de plein droit, sans une prestation nouvelle, une vente sans bourse délier ».

100. — M. Dijol (4) s'est fondé sur un autre argu-

(1) En droit romain déjà, le pacte commissaire inséré dans la vente pouvait produire les effets d'une condition suspensive (L. I. D. *De lege commissoria*, I. 6).

(2) Trib. corr. Thonon-les-Bains, 17 mars 1925, *D. H.* 1925. 323.

(3) Note sous Req. 17 juillet 1895, *D.* 96. 1. 57.

(4) De l'exploitation usuraire de l'acheteur par la vente à tempérament, *Revue d'Economie politique*, 1913, p. 634.

ment pour refuser toute efficacité à la promesse de vente. En effet, dit-il, les sommes versées à titre de loyer contiennent une partie du prix. Il s'en suit que dès le premier versement, la promesse est acceptée par le preneur et la vente réalisée. Cette objection se détruit elle-même, car son point de départ est erroné. Il est parfaitement exact que la vente se trouve réalisée si on considère que les sommes versées contiennent une fraction du prix (à condition bien entendu que la promesse de vente n'ait pas été faite sous la condition suspensive du paiement intégral des versements mensuels, car autrement on ne saurait faire produire d'effets à une acceptation antérieure à la réalisation de la condition) ; mais alors on sort de notre hypothèse qui veut que le bail soit ferme, définitif, c'est-à-dire que les sommes versées le soient exclusivement à titre de loyer, justement pour empêcher une réalisation prématurée de la promesse.

Remarquons enfin que de quelque manière qu'on envisage la promesse de vente, celle-ci ne produira d'effets qu'à partir du moment où elle sera réalisée, et sans rétroactivité (1) ; ceci va évidemment à l'encontre de l'intention des parties.

101. — Nous repoussons donc résolument l'interprétation de la vente à tempérament comme un louage immédiat et ferme accompagné d'une promesse de vente, car il est indispensable de faire appel à l'idée de

(1) PLANIOL, *Traité élémentaire*, t. II, n° 1405 ; Cass. 14 nov. 1916, D. 1921. 1. 34, S. 1920. 1. 365 ; Aix, 18 avril 1921, D. 1921. 2. 126.

condition suspensive pour la vente et résolutoire pour le louage, si on veut pouvoir combiner efficacement ces deux contrats.

b) VENTE SOUS CONDITION SUSPENSIVE

102. — La question qui se pose est non pas de savoir si on peut faire, en général, une vente sous condition suspensive. Ceci, étant une vérité première, n'a jamais été contesté. Il s'agit de savoir si le *paiement du prix* peut être envisagé comme étant l'événement *in condicione*. L'accord est loin d'être fait sur ce point. C'est la Cour d'appel de Montpellier (1) qui, la première, a nettement indiqué le problème en déclarant que « le paiement du prix dans une vente ne peut être considéré comme un événement casuel et incertain ayant les caractères d'une condition ; le paiement du prix, auquel vendeur dans toutes les ventes a un droit actuel et irrévocable, et non éventuel, n'est qu'une charge, cause de l'aliénation et non une condition ». La Cour de Bourges (2) s'est exprimée dans des termes presque identiques et depuis, plusieurs auteurs ont adopté le même point de vue (3).

103. — Il faut distinguer. S'agit-il de l'*obligation* de payer ? Il est évident alors que la doctrine des Cours

(1) 20 fév. 1885, D. 86. 2. 171.

(2) 26 déc. 1887, S. 88. 2. 78 ; cf. Trib. com. Seine, 18 nov. 1892, *Gaz. Pal.*, 92. 2. 681.

(3) THALLER, note précitée ; I. CHAUVEAU, *De la vente à tempérament d'objets mobiliers* (thèse Paris, 1909, p. 133).

de Montpellier et de Bourges est exacte. L'*obligation* de payer le prix d'une vente est contemporaine du contrat et ne peut jouer le rôle d'une condition. Aussi n'est-ce point dans ce sens qu'il faut entendre le mot condition. C'est le *fait* du paiement et non l'*obligation* de payer qui constitue l'événement *in condicione* dont dépend le transfert de propriété (1). Ecartons tout de suite l'objection qu'on pourrait tirer de l'article 1174 C. civ. : « Toute obligation est nulle lorsqu'elle a été contractée sous une condition potestative de la part de celui qui s'oblige ». Dans le cas d'une vente sous condition suspensive, le véritable créancier est l'acheteur qui doit, en vertu de son contrat, acquérir la propriété de la chose. Si condition potestative il y a ce n'est pas celle prohibée par l'art. 1174. Pour le débiteur, en l'espèce le vendeur, la condition suspensive du paiement du prix n'est autre chose que celle de l'article 1168 C. civ. : un événement futur et incertain. Quant au créancier, en l'espèce l'acheteur, rien ne s'oppose à ce qu'il fasse dépendre de sa volonté, d'acquérir ou non la propriété. Si on analyse la situation de façon très approfondie, l'acheteur ne devient débiteur qu'à partir du moment où, la condition étant réalisée, la vente devient parfaite. Et si à ce moment il est acquitté envers le vendeur, c'est que son obligation *naît exécutée*. A aucun moment on ne peut donc parler de condition potestative de la part du débiteur.

(1) J. CHARMONT, Contrats à titre onéreux, *Rev. crit. de légis. et de juris.*, 1891, p. 65 ; H. VALLAT, *op. cit.*

104. — Nous avons vu que les attendus de la Cour de Montpellier sont rédigés sous une forme générale ; ce n'est pas seulement le rôle de condition suspensive qui a été refusé au paiement du prix mais aussi celui de tout événement conditionnel, quel qu'il soit. Or, ceci est en opposition directe avec les articles 1184 et 1654 C. civ. qui considèrent le fait du non-paiement comme une condition résolutoire. Nous ne concevons pas qu'un événement puisse être considéré comme étant *in condizione* alors qu'il s'agit de résoudre une obligation, et que ce même caractère lui soit refusé lorsqu'il s'agit de suspendre la naissance de l'obligation. La condition suspensive est de même nature que la condition résolutoire. Il y a entre elles les mêmes analogies qu'entre le terme suspensif et le terme extinctif. En d'autres termes, tout événement futur et incertain est une condition ; selon que sa réalisation anéantira ou donnera naissance à une obligation on sera en présence d'une condition résolutoire ou d'une condition suspensive. Là, c'est-à-dire dans leurs effets, se borne la différence entre ces deux espèces de conditions.

M. Thaller (1) a bien objecté « qu'à ce compte toute vente serait conditionnelle ». Remarquons que la condition suspensive doit être expressément stipulée et, le cas échéant, nous ne voyons pas au nom de quel texte ou de quel principe on l'empêcherait d'être valable.

Laurent, qui pourtant n'est pas connu pour faire des

(1) Note précitée.

concessions sur les textes du Code, admet l'idée qu'on puisse faire des ventes sous la condition suspensive du paiement : « La translation sera conditionnelle, de sorte que le vendeur restera propriétaire tant que la condition ne sera pas accomplie, c'est-à-dire que le prix ne sera pas payé » (1).

En ce qui concerne les rapports des parties, la condition suspensive permet d'atteindre le but poursuivi, à savoir le retard dans le transfert de propriété (2). Seulement, ce résultat pouvait tout aussi bien être réalisé au moyen d'une simple réserve de propriété. Aussi le système de la condition suspensive n'a-t-il été imaginé que pour faire produire à la réserve de propriété qui en résulte des effets plus énergiques : l'opposabilité aux tiers et l'accès des juridictions pénales. Mais nous avons vu que les tribunaux se sont montrés très divisés à ce sujet. C'est en voyant la stérilité de leurs efforts que les vendeurs ont eu recours à une nouvelle combinaison qui fera l'objet du paragraphe suivant.

c) LOCATION-VENTE (3)

105. — La location-vente est un contrat complexe : l'acquéreur détient l'objet à titre de locataire

(1) *Principes de droit civil*, t. XXIV, n° 4.

(2) Req. 22 mars 1905, S. 1905. 1. 264.

(3) M. SUMIEN, dans un article publié par les *Annales de droit commercial* (1904, p. 247) a essayé de réaliser la vente à tempérament par une combinaison de la vente et du dépôt. Nous ne croyons pas que cela soit possible ; le dépôt est un contrat gra-

jusqu'au moment du paiement intégral des sommes stipulées. La vente (ou promesse de vente synallagmatique) qui accompagne le bail est faite sous la condition suspensive du paiement des loyers. Ces derniers sont imputés sur le prix de vente, qu'ils peuvent éventuellement suffire à couvrir entièrement. Nous n'examinerons ici que la possibilité de l'existence juridique d'une pareille convention, ses effets seront étudiés plus tard.

Déjà en droit romain on connaissait la pratique de la location-vente. Le vendeur à terme, qui n'avait ni privilège, ni droit de revendication, avait imaginé de combiner une vente et un louage pour se créer des garanties qui lui étaient refusées par une législation trop formaliste. Du premier coup les Romains avaient donné à la location-vente sa forme la plus perfectionnée, à savoir celle d'un louage sous condition résolutoire et d'une vente sous condition suspensive inverse. En même temps, pour répondre au but des parties, les risques étaient transportés à l'*accipiens* (1).

En droit ancien, rien ne s'opposait à une pareille

tuit, ce qui fait qu'on ne trouverait aucune qualification juridique aux sommes versées par le prétendu dépositaire. D'autre part, celui-ci, en cas de dépôt, n'a pas l'usage de la chose, ce qui est nettement contraire à l'intention des parties dans une vente à tempérament.

(1) Ulpien, L. 20. *D. de precar.* XLIII, 26 ; Ulpien, L. 9 pr. *D. Locat.* XIX, 2 ; Paul, L. 20. 2. *D. locat.* XIX, 2 ; Javolenus, *ibid.* ; Javolenus, L. 16. *D. de peric. et com.*, XVIII, 6. Cf. A. ALBERT, *Distinction de la vente de meubles et du louage soit d'immeubles soit d'objets mobiliers* (thèse Poitiers, 1906).

combinaison, ainsi que le témoignent ces paroles de Domat : « On peut ajouter au contrat de vente, de même qu'à tous les autres, toutes sortes de conventions et pactes licites, comme conditions et clauses résolutoires... » (1). Pour Pothier, le louage et la vente se ressemblent à tel point que la distinction est parfois malaisée. Il considère le louage d'une chose comme étant « la vente de la jouissance et de l'usage de cette chose pour le temps que doit durer le bail et la somme convenue pour le loyer en est le prix » (2).

Nous citerons enfin sur la question du principe de la combinaison d'une vente et d'un louage en une même convention, ces quelques paroles lumineuses extraites d'un article célèbre de M. Planiol (3) : « Il est sûr qu'avec le temps on verra se produire des contrats nouveaux ... Une autre façon de créer du nouveau en matière de contrats est *le mélange de leurs divers genres*. Que le contrat soit relatif au travail, aux choses corporelles, ou aux droits, les particuliers ne sont pas obligés d'employer chaque genre de contrat à l'état *pur* et sans mélange aucun ... malgré le petit nombre des éléments simples dont se compose la classification des familles et des genres de contrats, ... les combinaisons sont assez variées et peuvent être illimitées en nombre, à cause du dosage gradué avec lequel elles peuvent se faire ».

(1) *Loix civiles*, I. 2. 6. 1.

(2) POTHIER, *Du contrat de louage*, n° 4.

(3) Classification synthétique des contrats, *Rev. crit. de législ. et de jurispr.*, 1904, p. 470.

1° *Louage ferme avec vente sous condition suspensive.*

106. — Sous une forme imparfaite, la location-vente se décompose en un louage ferme accompagné d'une vente sous condition suspensive. C'est notamment ainsi que la vente à tempérament a été interprétée par Guillouard (1) et par M. Valéry (2). Le procédé en lui-même n'a certes rien d'illicite; mais sous cette forme, il nous semble juridiquement irréalisable car on se heurte à la même objection que nous avons déjà rencontrée à propos de la promesse de vente (3); si les sommes sont versées exclusivement à titre de loyer, elles ne contiennent aucune portion de prix et nous ne pouvons imaginer de vente sans prix. Il nous paraît d'ailleurs que lorsque Guillouard et M. Valéry ont parlé de « louage immédiat », ils ont eu en vue, moins un louage *ferme* qu'un louage produisant ses effets *immédiatement*, c'est-à-dire à partir même du moment où le contrat a été formé, *avant* la réalisation de la vente suspendue par la condition. Ce n'est alors rien d'autre que la qualification juridique de la détention intérimaire de la chose par l'acquéreur jusqu'au moment où, la condition étant réalisée, la propriété se

(1) *Traité du louage*, t. II, n° 673. Notons en passant que Guillouard se contredit lui-même en déclarant dans son *Traité de la vente* (t. I, n° 65) que la vente à tempérament est une vente pure et simple, sans mélange d'aucune sorte avec un prétendu bail.

(2) *Du louage de meubles*, Rousseau, 1895 et *Ann. Dr. comm.* pp. 27, 80.

(3) *Suprà*, n° 99.

trouve rétroactivement transférée. Mais alors il fait admettre que le louage est lui aussi rétroactivement anéanti.

2° *Louage sous condition résolutoire et vente sous condition suspensive.*

107. — C'est sous cette forme que la vente à tempérament a été interprétée par de nombreux auteurs. M. Cauvière (1) a été un des premiers, en droit français moderne, à soutenir ce point de vue. M. Albert (2) se range à son avis ainsi que M. Constant (3). Voici enfin en quels termes s'expriment MM. Baudry-Lacantinerie et Wahl (4) : « les parties, aussi bien si l'objet doit devenir *de plein droit* la propriété du preneur, que dans le cas contraire, ont entendu donner à ce dernier une option : s'il acquitte régulièrement jusqu'à l'époque fixée toutes les prestations stipulées il sera acquéreur ; s'il ne les acquitte pas, il aura été un simple preneur ... en un mot il a l'option entre la qualité de preneur et celle d'acquéreur ; *il est preneur sous condition résolutoire puisque le paiement intégral seul le rendra acquéreur et qu'il n'est pas obligé à ce paiement intégral.*

108. — Cette argumentation pourtant si claire a été vivement combattue. M. Hardoin (5) se borne à affir-

(1) Un prétendu cas de vente à tempérament, *Ann. dr. comm.*, 1902, p. 49.

(2) *Op. cit.*, p. 148.

(3) Louage de machines-outils, *France judiciaire*, 1907, p. 137.

(4) *Traité du louage*, 3^e éd., t. 1. 17.

(5) *De la vente à tempérament* (thèse Paris, 1900), p. 115.

mer que la location-vente est une convention hybride qui ne peut avoir d'existence juridique : « les parties n'ont pas le droit de greffer ainsi, deux opérations pour en faire un produit aussi étrange qu'indécis... En supposant que les parties aient conclu une vente, celle-ci sera immédiatement translatrice ». M. Hardoin essaye, en d'autres termes, d'ériger les articles 1138 et 1153 C. civ. en dispositions d'ordre public, ce qui ne repose sur aucune espèce de fondement.

109. — M. Gérardin (1) a soutenu que la location-vente ne pouvait contenir une vente sous condition suspensive du moment qu'une fraction du prix étant comprise dans les loyers, le contrat reçoit un commencement d'exécution *pendante conditione*, par cela seul que l'acheteur a payé le premier acompte. Il suffit de rappeler pour répondre à l'objection de M. Gérardin, que l'événement *in condicione* est non pas le paiement d'une échéance mais bien le paiement *intégral* des sommes stipulées. Les premiers versements restent donc sans aucune influence sur la réalisation de la condition suspensive.

110. — M. Dijol (2), trouvant odieux les abus commis à l'aide de la location-vente, propose d'annuler ce genre de conventions par l'application de l'article 1131 C. civ. car les conventions « doivent faire passer dans le patrimoine des cocontractants des valeurs sensiblement analogues à celles qui en sortent ». Une

(1) *De la vente à tempérament et de l'abus de confiance* (thèse Rennes, 1912).

(2) *Op. cit.*

pareille interprétation de l'article 1131 est aussi erronée qu'inattendue : s'il est vrai qu'il faut entendre le mot *cause* dans le sens de *contre-prestation*, il est non moins vrai que l'estimation de la valeur de cette contre-prestation échappe entièrement au contrôle de la loi ou des tribunaux et que les contractants disposent à ce sujet d'une liberté entière.

111. — M. Acher (1) a fait une étude très serrée du problème de la location-vente. Voici les lignes générales de son argumentation :

Tout d'abord, dit-il, les contrats ne sont pas susceptibles d'être affectés d'une condition. Les conditions ne peuvent porter que sur des *res juris* et non pas sur des *faits*. En d'autres termes, seules les *obligations* peuvent être conditionnelles et non les contrats dont elles découlent et qui ne peuvent pas être *ou* ne pas être.

D'autre part, l'événement *in condicione* devant mettre fin au louage, est précisément l'exécution même de ce louage : « Les parties ont voulu s'obliger mais il a été bien entendu qu'on ne voulait pas que les obligations fussent exécutées, puisque leur exécution devait avoir pour effet de résoudre de plein droit les obligations... Une obligation qui ne doit pas s'exécuter n'en est pas une ».

Poursuivant sa démonstration, M. Acher se demande comment déterminer la portion afférente au prix dans les sommes versées par le preneur. Si on suppose ce

(1) Un cas douteux de vente à tempérament, *Ann. dr. comm.*, 1904, p. 249.

prix égal au montant des loyers, les parties, lors de la réalisation de la condition, et par application du principe de la rétroactivité, se devront des restitutions réciproques. Le bailleur devra rendre les loyers et le preneur la valeur de la jouissance. Ceci fait que le bailleur gardera les sommes reçues à titre de compensation de sa créance résultant de l'anéantissement du bail, et, n'ayant rien reçu à titre de prix, pourra réclamer la valeur de la chose, obligeant de cette façon l'acquéreur à payer deux fois.

112. — Reprenons les propositions de M. Acher.

Son affirmation que les contrats ne sauraient être conditionnels, nous semble assez douteuse. Nous avons vu que l'arrêt de la Chambre des requêtes du 20 octobre 1908 (1) a déclaré en termes catégoriques, que *l'existence même* d'une vente pouvait se trouver subordonnée à la réalisation de la condition suspensive dont elle était affectée. D'autre part, nous connaissons un contrat conditionnel qui, jusqu'à la réalisation de la condition, se trouve juridiquement inexistant : c'est le contrat de mariage, fait sous la condition suspensive *si nuptiæ sequantur*. Qu'on ne nous dise pas que la nature spéciale de ce contrat le fait échapper aux règles générales. Il suffit pour notre démonstration de constater l'existence d'un accord de volontés qui, *pēndente conditione*, ne peut produire aucune espèce d'effets. L'objection de M. Acher se détruit d'ailleurs elle-même : en admettant même que *seule* l'obligation

(1) D. 1912. 1. 61.

naissant du contrat puisse être conditionnelle, il en résulterait qu'il peut exister un contrat ne faisant naître aucune obligation, un accord de volontés sur rien du tout. Ajoutons d'ailleurs que la location-vente n'est pas *un* contrat mais une convention formée par la combinaison de *deux* contrats distincts : la vente et le louage. On ne peut donc pas dire (1) que l'arrivée de la condition fera changer rétroactivement le caractère du contrat déjà formé ; *elle aura pour simple effet de supprimer un contrat et de le remplacer par un autre*, cette double opération s'effectuant rétroactivement.

113. — Du même coup, se trouve écartée la deuxième objection de M. Acher. Le bail ayant un caractère provisoire, et étant désavantageux pour le preneur, il est évident que ce dernier s'efforce d'y mettre fin en acquérant la pleine propriété de l'objet. Le respect des clauses du bail étant la condition mise par le *tradens* à ce transfert de propriété, il ne peut être contesté que la volonté d'exécuter est des plus sérieuses car les parties veulent en somme améliorer leur situation respective et atteindre le but définitif qu'elles ont en en vue au moment de la convention : un transfert de propriété.

114. — Quant à la troisième critique de M. Acher, elle serait fort exacte si seul le louage était résolu rétroactivement. Mais M. Acher oublie qu'en même temps s'est formée une vente avec effet également rétroactif. Le vendeur étant réputé avoir perdu la

(1) Ainsi que l'a soutenu M. CHAUVÉAU (*op. cit.*, p. 141).

propriété au jour du contrat, n'a aucun droit à percevoir les loyers représentant la jouissance d'une chose dont il a cessé d'être le propriétaire. D'autre part, le preneur a joui de la chose en qualité de *dominus rei* ; il n'a donc rien à payer à ce titre. Les sommes versées représentent par conséquent le prix de la chose et c'est bien ainsi qu'elles sont conservées par le *tradens*.

M. Acher essaye d'un dernier moyen pour faire prévaloir son point de vue : « il est vrai que l'acheteur peut être contraint de restituer la chose, mais cette obligation n'existera que dans le cas où il ne paiera pas le prix, c'est-à-dire dans le cas où il violera le contrat. Mais si c'est la violation du contrat qui l'oblige à la restitution de la chose, c'est que ce contrat la lui conférait à titre définitif ». Ce raisonnement est, certes séduisant par sa forme ; mais il a le malheur d'être complètement en dehors de notre hypothèse. M. Acher constate tout simplement l'existence d'une condition résolutoire dans une vente ferme, et ceci les auteurs du Code l'avaient fait avant lui. Dans le cas d'une location-vente, le fait de ne pas payer signifie, non pas la violation du contrat, mais la défaillance de la condition suspensive. L'acheteur ne perd pas un droit de propriété qui lui avait déjà été transmis ; il manque, et ceci est tout à fait autre chose, à acquérir. Si donc il est obligé à la restitution, c'est uniquement parce que, à la suite de la défaillance de la condition, la chose se trouve être sans cause entre ses mains.

115. — On a bien objecté que « l'arrivée de la con-

dition ne suffit par pour faire disparaître le contrat de louage; celui-ci subsiste parce qu'il y a dans le passé un fait matériel qu'on ne peut détruire » (1). L'auteur de ces lignes a été inspiré par l'idée que le louage, étant un contrat à exécution successive, ne peut être *rétroactivement* résolu. L'arrivée de la condition résolutoire « opère moins une résolution proprement dite qu'une dissolution du contrat lequel continue de régir les faits antérieurement accomplis » (2). Ceci encore serait parfaitement exact si seul un contrat de louage régissait les rapports des deux parties. Mais, comme par l'arrivée de la condition suspensive, le preneur devient *rétroactivement* propriétaire, on est bien obligé de faire disparaître le bail dans le passé si on veut ne pas aboutir à considérer un propriétaire comme locataire de sa propre chose.

116. — Plusieurs arrêts ont refusé de sanctionner la location-vente sous motif qu'un bail qui ne prévoit pas le retour de la chose au bailleur, ne peut être sérieux. La réponse est facile : la convention de location-vente est un contrat complexe ; il ne doit pas nécessairement contenir de clause de restitution *en fin de bail*, puisque celui-ci se transforme *ipso facto* en vente, rendant le preneur définitivement propriétaire. « Si dans la location-vente la reprise peut ne pas se produire en fin de bail, cela tient uniquement à ce que les qualités de créancier et de débiteur se trouvent

(1) CORNILLE, *op. cit.*, p. 250.

(2) AUBRY et RAU, *op. cit.*, t. V, p. 348, note 9 bis.

Feder.

alors réunies sur la même tête » (1). C'est l'extinction par confusion de l'obligation qu'a le preneur de restituer la chose en fin de bail. L'objection se retourne d'ailleurs contre ceux qui l'ont faite : le contrat prévoit expressément la reprise de l'objet par le *tradens* agissant en qualité de propriétaire, si le bail est résilié avant l'arrivée de la condition. Et, ne l'oublions pas, jusqu'à cet événement, le bail constitue le seul titre de détention du preneur.

117. — Les adversaires de la location-vente ont soulevé une dernière objection : l'impossibilité d'expliquer le caractère du versement comptant effectué par l'*accipiens* au moment de la convention. Nous ne voyons aucun inconvénient à considérer ce versement comme un dépôt destiné à garantir l'exécution du contrat, avec la stipulation qu'il sera imputé sur le prix lors de la réalisation de la condition. Au cas où la vente ne se formerait pas, il en serait tenu compte d'après le procédé qui a été indiqué plus haut (2).

Ajoutons qu'il nous semblerait impossible de considérer la vente à tempérament comme immédiatement translativé par cette seule constatation : le droit de propriété est un droit absolu ou presque. Or, les vendeurs imposent de telles restrictions aux acheteurs, que les droits que ceux-ci acquièrent sur la chose n'ont rien de commun avec la propriété. Peut-on considérer comme propriétaire d'une chose une personne qui ne dispose sur cette chose d'aucun pouvoir ? qui ne peut

(1) ALBERT, *op. cit.*, p. 145.

(2) *Suprà*, n° 38.

ni la vendre, ni la louer, ni la déplacer, ni la mettre en gage ? Toutes ces restrictions sont au contraire caractéristiques du louage. C'est donc que les droits de l'acquéreur sont identiques à ceux du locataire, *c'est donc qu'il est lui-même un locataire.*

118. — La convention de location-vente, tout aussi avantageuse pour le vendeur qui obtient des garanties que pour l'acheteur qui trouve plus facilement du crédit, est donc pleinement valable. « Un pareil usage n'aurait rien d'illicite et, comme il compléterait les conventions des parties, les tribunaux seraient bien forcés d'en tenir compte » (1). Dire qu'une pareille convention est, par l'application de l'article 1134, C. civ., immédiatement translatrice de propriété, constitue une atteinte directe à cette disposition même. Le pouvoir des juges ne doit jamais aller jusqu'à leur permettre de faire produire des effets contraires à l'intention des parties (2) surtout lorsque cette intention est clairement exprimée par une clause expresse (3).

B. — La vente à tempérament et les droits des tiers.

119. — Nous savons que le mot tiers a plusieurs significations (4) et il importe de bien en préciser le

(1) VALÉRY, *op. cit.*

(2) Cass. 24 et 26 déc. 1888, S. 1889. 1. 119.

(3) Notons que le système consistant à combiner une vente et un louage pour réaliser la vente à tempérament, reçoit l'entière approbation de M. Demogue. *Rev. trim.* 1902, p. 901.

(4) COLIN et CAPITANT, *op. cit.*, t. II, p. 214.

sens. En matière de vente à tempérament nous désignerons par tiers les créanciers hypothécaires et chirographaires de l'acheteur. Eux seuls ont à subir les conséquences des clauses insérées dans les contrats de vente à tempérament; eux seuls sont appelés à demander l'application des articles 2133 C. civ. et 550 C. com. ; eux seuls ont intérêt à contester les droits exorbitants du vendeur.

Nous n'avons pas à nous occuper des tiers acquéreurs, ni des créanciers gagistes; leur situation est clairement réglée par l'article 2279 C. civ. et par le droit commun dont l'application ne souffre aucune difficulté à leur égard.

La question qui fera l'objet du présent paragraphe est la suivante : *est-il possible, et sous quelle forme, de rendre opposables aux tiers les diverses clauses qui, dans une vente à tempérament, ont pour but de retarder la transmission de la propriété?*

1° Créanciers hypothécaires.

120. — Nous avons examiné au chapitre précédent (1) la jurisprudence à leur sujet. Les deux fois que les tribunaux ont eu à trancher le conflit élevé entre les créanciers hypothécaires et le vendeur avec réserve de propriété, ils ont donné raison à celui-ci. En effet, l'objet acheté à tempérament ne peut entrer dans le gage des créanciers hypothécaires que s'il a été

(1) *Suprà*, n° 67.

immobilisé. Or, seul le propriétaire peut faire des immeubles par destination. Une pareille immobilisation ne se conçoit même pas de la part d'un *non domino*. Nous croyons donc, et encore que la jurisprudence n'ait tranché le problème que pour le cas de location-vente, que toute clause tendant à réserver la propriété au vendeur jusqu'à parfait paiement, rend l'immobilisation impossible. Il ne s'agit pas ici de rendre cette clause opposable ou non aux créanciers hypothécaires; ils n'ont jamais été en conflit proprement dit avec le vendeur, puisqu'à leur égard l'objet n'a jamais fait partie de leur gage. Cette solution nous semble à l'abri de toute critique. D'ailleurs, comme nous n'avons rencontré sur ce point aucune décision postérieure à 1888, nous pouvons considérer la question tranchée et la jurisprudence définitivement arrêtée.

2° Créanciers chirographaires.

121. — Il faut distinguer selon que l'acheteur, étant ou non commerçant, est susceptible d'être déclaré en faillite. Dans le deuxième cas, aucune difficulté : peu importe que le vendeur soit réputé vendeur pur et simple ou vendeur avec réserve de propriété; son privilège sera efficace car aucune disposition civile analogue à l'article 550 C. com. ne lui en retire l'exercice.

La situation cesse d'être aussi nette lorsque l'acheteur est en état de faillite ou de liquidation judiciaire. Considère-t-on le vendeur comme un vendeur pur et

simple, l'alinéa final de l'article 550 C. com. lui étant applicable, il sera déchu de ses droits. Le considère-t-on, au contraire, comme ayant conservé la propriété de l'objet dont il s'est dessaisi, il pourra le revendiquer, comme titulaire d'un droit réel.

Qu'il s'agisse de condition suspensive, de bail avec promesse de vente ou de location-vente, les tribunaux ont montré la même indécision et les solutions jurisprudentielles ne nous permettent pas à elles seules de pencher en faveur de tel ou tel type de contrat. Si la réserve de propriété proprement dite a toujours été déclarée inopposable à la masse, c'est que la vente qu'elle accompagne est une vente ferme (1). Le *pactum reservati dominii* n'est pas autre chose qu'une garantie supplémentaire tombant directement sous le coup de la loi.

122. — Quelles sont au juste les raisons pour lesquelles le législateur s'est montré aussi sévère envers les vendeurs à crédit? C'est qu'aucune mesure de publicité ne portait leur privilège à la connaissance des tiers. Ceux-ci, en voyant une chose en possession de leur débiteur, ont compté qu'elle rentrerait tout naturellement dans leur gage. Parfois même cette chose représente le plus clair de la fortune du débiteur. En d'autres termes, l'objet acheté à tempérament est un élément de crédit pour l'acquéreur et les portes seraient largement ouvertes aux fraudes de toutes sortes si cet élément de crédit pouvait brusque-

(1) *Suprà*, nos 31 et 32.

ment disparaître. Ces raisons ont paru suffisantes pour faire considérer l'article 550 C. com. comme étant d'ordre public (1). Nous avons essayé de démontrer que la vente sous la condition suspensive du paiement intégral et la location-vente sont valables en elles-mêmes. En est-il de même à l'égard des tiers? Encore que les effets de la condition suspensive nous semblent assez énergiques pour la rendre opposable aux tiers, nous accordons que le mot *vente* peut prêter à confusion à cause des termes très stricts de l'article 550 C. com. C'est pourquoi, dans les lignes qui vont suivre, nous n'aurons en vue que la location-vente qui est, à notre avis, la seule combinaison permettant de déjouer efficacement cette disposition incommode.

123. — De nombreux auteurs ont contesté la possibilité de rendre une pareille convention opposable aux tiers. Il serait trop facile pour les vendeurs, disent-ils, d'échapper à la déchéance dont les frappe l'article 550 C. com. en qualifiant une vente de louage (2). Chaque fois donc que l'acte sera interprété par les tribunaux usant de leur pouvoir souverain d'appréciation, comme étant simulé, comme dissimulant une vente ferme déguisée, sa véritable nature doit lui être rendue pour permettre l'application de l'article 550 C. com. Quels seront les éléments qui permettront de conclure à la simulation?

(1) Cf. Dalloz supp. *Rép.* V^o faillite, n^o 1260.

(2) SIREY, *Rép. gén.* V^o faillite, n^o 3425; PERCEROU, *Faillites et banqueroutes*, t. II. p. 186 et suiv.

C'est d'abord le fait de la fraude. Ce sera ensuite la possession *pro emptore, animo rem sibi habendi*. « La possession mobilière a tout à fait les mêmes caractères que l'ancienne saisine ... c'est-à-dire ... la présomption de droit » (1).

Le mot fraude ne vise pas, dans notre cas, exclusivement l'intention de nuire. La seule connaissance par les parties du fait que l'acte projeté par elles est de nature à porter atteinte aux droits des tiers suffit à constituer la fraude (2) et à ôter toute validité à l'acte, en vertu de la maxime *fraus omnia corrumpit*. Mais peut-on parler de simulation alors qu'aucun acte secret ne vient modifier les effets de l'acte ostensible? Et « dire que l'emprunt de la forme du bail constitue par lui-même une manœuvre tendant à frustrer les créanciers chirographaires, c'est méconnaître le principe d'après lequel la fraude ne se présume pas » (3). « S'il y a dans notre cas fraude à la loi, c'est de la bonne fraude ... c'est la méthode qui consiste à tourner correctement et légalement une disposition gênante de nos Codes » (4). D'ailleurs, si la simple connaissance du fait que l'acte projeté est de nature à porter atteinte aux droits des tiers, suffit à entacher cet acte de fraude, on doit en décider de même pour toutes les sûretés prises par les créanciers dans le but de se créer une situation privilégiée. Et comment qualifier de frauduleux un acte fait en vue d'une chose (la faillite)

(1) et (2) ACHER, *op. cit.*

(3) ALBERT, *op. cit.*, p. 150.

(4) CAUVIÈRE, *op. cit.*

qui aurait pu ne pas se produire ? En d'autres termes, l'acte serait frauduleux selon que l'acheteur tombe postérieurement à sa conclusion en faillite ou reste *in bonis*, et la condition suspensive pour le transfert de la propriété serait l'arrivée de la faillite au lieu du paiement du prix. Une pareille solution nous semble inadmissible.

« La simple équivalence entre les droits que se réservait le vendeur et la réserve illicite d'un privilège à l'encontre de la masse, a paru suffisante à la Cour de cassation pour condamner le contrat. En sorte qu'après, avoir considéré le but des contractants, le projet qu'ils avaient formé de se garantir contre la faillite éventuelle, elle a fini par s'en tenir au résultat. Est-ce suffisant ? Est-ce juridique ? Et que penser de ce prétendu principe solennellement affirmé par une juridiction qui déclare non moins solennellement n'avoir aucune qualité pour le faire, attendu, dit-elle, que ces questions rentrent dans le pouvoir souverain d'appréciation des juges du fait » (1).

124. — En ce qui concerne la possession *pro emptore* par l'acquéreur, nous ne voyons pas en quoi elle peut modifier rétroactivement la situation du vendeur. Celui-ci ne peut pas être rendu responsable de la façon dont l'acheteur a usé des objets acquis pour se procurer du crédit. C'est pourquoi nous désapprouvons entièrement l'arrêt de la Cour d'appel d'Amiens

(1) H. VALLAT, *op. cit.*, p. 189.

du 11 octobre 1924 (1) qui a retenu le fait que l'acheteur avait assuré la chose à son nom. Si on voulait pousser le raisonnement, il faudrait décider que les objets dont le failli est simple dépositaire rentrent également dans le gage de la masse; car, il ne faut pas l'oublier, le *tradens* et le déposant ont la même qualité juridique : ils sont propriétaires de l'objet détenu par le failli. Faut-il aller, pour faire admettre cette décision, jusqu'à invoquer la Déclaration des Droits de l'Homme qui proclame l'inviolabilité de la propriété ?

Quant au défaut de publicité, encore que les droits des tiers soient respectables et justifient à eux seuls la nécessité d'une intervention du législateur, on ne saurait en faire état pour écarter les légitimes prétentions du vendeur.

125. — La jurisprudence nous fournit à ce sujet deux puissants arguments d'analogie :

a) Le 11 décembre 1923, la Chambre des requêtes (2), sanctionnant une jurisprudence et une doctrine constantes, admet la validité de la clause insérée dans le contrat de vente d'une coupe de bois, d'après laquelle le parterre de la coupe sera considéré comme le magasin, non de l'acheteur, mais du vendeur, en sorte que celui-ci puisse revendiquer ou retenir les bois déposés sur ce parterre.

b) Le Tribunal d'Albi (3) a admis l'exercice contre

(1) *Suprà*, n° 77.

(2) S. 1924. 1. 68.

(3) 4 janv. 1911, D. 1912. 2. 239 (note Percerou).

la faillite du donataire de l'action révocatoire intentée par le donateur pour inexécution des charges : « En matière de donation, en l'absence de tout texte, les actions révocatoires sont opposables à la masse de la faillite ».

Si les prétentions du vendeur et du donateur ont été admises dans ces deux espèces, c'est que leurs droits, nettement établis, ont semblé intangibles. La nature de ces droits a primé, et à juste titre, les arguments tirés du défaut de publicité. Il aurait fallu, dans le deuxième de ces cas surtout, donner une interprétation extensive à l'article 550 C. com., ce qui eût été impossible puisque cette disposition au contraire est d'interprétation stricte comme établissant une déchéance. De même que cela s'est produit pour les créanciers hypothécaires, les tribunaux ont reculé devant le piège qui leur était tendu de bouleverser les principes mêmes du Droit. Ils n'ont pas pu enlever au donateur la faculté d'user de son droit de révocation, en dépit des analogies existant entre une vente et une donation *sub modo*. Mais alors il faut reconnaître les mêmes droits au locateur-vendeur, si on ne veut pas créer des situations inextricables, ainsi que cela se produirait dans une instance qui le mettrait aux prises avec des créanciers hypothécaires et la faillite de l'acquéreur.

126. — En admettant même la justice des solutions consacrées par les arrêts de 1895 et 1897, il faut convenir que les temps ont changé depuis. La pratique de la vente à tempérament est tellement

entrée dans nos mœurs, qu'on ne doit pas hésiter à déclarer en faute les créanciers ayant accordé leur crédit en comptant, pour se désintéresser, sur l'objet qui se trouvait en possession de leur débiteur; ils auraient dû se douter, vu la fréquence de pareilles situations, que la chose n'était pas payée. M. Rouast a soutenu la même idée, en la poussant plus loin encore que nous puisqu'il l'a étendue en matière immobilière. Il a en effet déclaré qu'un créancier ayant consenti un prêt hypothécaire à un *non domino* et ayant ainsi perdu le bénéfice de son hypothèque, était en faute; qu'il y avait « négligence de sa part à traiter sans s'assurer mieux du titre de son emprunteur » (1), encore que les mentions portées au registre des transcriptions eussent été en parfaite règle (2).

D'ailleurs, dans la pratique actuelle des affaires, la base du crédit commercial est bien moins l'existence de tel ou tel objet dans le patrimoine du débiteur que la considération générale de sa *capacité* de paic-

(1) A. ROUAST, L'enrichissement sans cause et la jurisprudence civile. *Rev. Trim.* 1922, p. 87 en note.

(2) La même solution se trouve consacrée par la jurisprudence allemande. La coutume est de vendre des automobiles avec réserve de propriété au profit du vendeur. Si un banquier accepte en gage une voiture sans s'assurer qu'elle a été payée, il commet une faute engageant sa responsabilité (*R. G.* 28 sept. 1928, *J. W.* 29.582).

Signalons qu'en Allemagne deux sociétés privées ont entrepris d'enregistrer toutes les ventes faites avec réserve de propriété et qu'elles rendent de réels services au commerce (*Deutsche Treuhand A. G. für Warenverkehr*, et *Evidenz-Zentrale*, Berlin, Krenzbergstr. 36).

ment. Les créanciers ne se dérangent plus pour aller regarder les marchandises se trouvant dans les magasins de leurs débiteurs et pour en estimer la valeur. Le tout se passe par correspondance et sur la base de renseignements bancaires. Cela suffit même à rendre inutile l'apposition sur l'objet d'une étiquette ou d'une plaque indiquant que le prix en est encore dû (1) (2).

127. — Ainsi que nous l'avons montré, la jurisprudence semble avoir évolué dans la direction qui nous a paru la plus logique et nous considérons le jugement du Tribunal de commerce de la Seine du 25 juin 1930 (3), comme décisif sous ce rapport. Par son arrêt du 1^{er} juillet 1925 (4), la Cour de cassation a laissé voir, d'une façon assez explicite qu'elle adopterait le même point de vue quand elle aura à tran-

(1) Cf. Lyon, 10 août 1888 précité.

(2) M. CORNILLE (*op. cit.*) a essayé d'autoriser le vendeur à tempérament à revendiquer contre la faillite en proposant une nouvelle interprétation de l'art. 550 C. comm. Cette disposition, dit-il, s'applique exclusivement à la revendication spéciale de l'alinéa 2 du 4^o de l'art. 2102 C. civ. ; par conséquent, elle ne saurait constituer un obstacle dans notre cas et la revendication résultant même d'une simple réserve de propriété doit être admise. Outre que cette interprétation va certainement à l'encontre de l'esprit de l'art. 550 C. comm., il suffit pour en démontrer la fausseté, de constater d'une part, que la revendication de l'art. 2102 n'est accordée qu'au vendeur sans terme ; d'autre part, que l'exercice du droit de résolution lui-même est écarté par l'art. 550. C. comm. On doit, à *fortiori*, conclure dans le même sens pour la revendication qui opère d'une façon bien plus énergique que l'action en résolution.

(3) *Suprà*, n^o 73.

(4) *Suprà*, n^o 62.

cher la question de l'opposabilité aux tiers d'un contrat de location-vente (1).

C. — La vente à tempérament et l'abus de confiance.

128. — Le point de vue que nous avons adopté dans les deux paragraphes précédents, nous dispense de nous étendre très longuement sur la question de l'abus de confiance. En admettant que la vente à tempérament puisse se réaliser par une location-vente valable, nous avons du même coup admis la possibilité de l'exercice de l'action publique contre les acquéreurs indécats.

L'évolution de la jurisprudence est caractéristique à ce sujet. La complexité des affaires modernes permet des fraudes que le Code pénal n'avait pas prévues. C'est pourquoi, afin d'assurer le triomphe de l'honnêteté, la Cour de cassation a donné dès 1909 (2), le signal d'une interprétation des textes de la loi pénale, non plus dans leur teneur littérale mais dans leur esprit. En matière de vente à tempérament, la Cour de cassation n'a pas hésité à sanctionner par le moyen d'une condamnation pénale, un contrat de gage nul en lui-même (3). M. Roux critique cet arrêt, en disant que le droit criminel s'érige en droit autonome alors qu'il devrait n'être qu'un droit sanctionnateur et sub-

(1) Dans le même sens VALÉRY, *op. cit.*

(2) 13 mars 1909 (S. 1912. 1. 236) ; 25 juillet 1912 (S. 1912. 1. 116).

(3) Cass. crim. 25 nov. 1927, S. 1929. 1. 153 (note Roux).

sidiaire. Mais n'est-ce pas là la meilleure preuve que la Cour Suprême a bien reconnu que sa mission était de ne pas laisser impunis les actes manifestement malhonnêtes, aussi souvent que cela serait possible sans donner une entorse par trop grave aux textes de nos Codes ? Et ne faut-il pas voir dans l'espèce critiquée par M. Roux une manifestation des tendances actuelles du Droit pénal qui consistent « à se préoccuper du criminel plus que du crime » (1) ?

La Cour de Paris a mis le point final à cette évolution par son arrêt du 9 avril 1930 (2) en appliquant les peines de l'abus de confiance à un acheteur sous condition suspensive qui s'était dessaisi de l'objet acheté avant d'en payer le prix. La Cour de Paris a même sous-entendu un contrat de louage annexé à la vente sous condition suspensive (3) pour pouvoir appliquer l'article 408 C. pén. En d'autres termes, c'est bien la convention de location-vente qui a reçu ainsi sa consécration.

Nous y voyons le meilleur signe que la vente à tempérament n'est plus très éloignée du terme de ses vicissitudes, car « le greffage des nouvelles idées sur l'arbre juridique débute par la branche pénale, la première éclore et toujours la plus en vue » (4).

(1) G. TARDE, *Les transformations du Droit*, p. 5.

(2) Voir *suprà*, n° 85.

(3) « Attendu que... B. a disposé et a détourné l'automobile litigieuse qu'il ne détenait qu'à titre de locataire jusqu'au parfait paiement du prix ».

(4) TARDE, *op. cit.*, p. 2 en note.

CONCLUSION

129. — Nous avons essayé, au cours de cette étude, de montrer que la pratique sur une très vaste échelle de la vente à tempérament, imposait la nécessité d'assurer au vendeur des garanties sérieuses. Nous avons également constaté que seule la location-vente répondait entièrement à ce but. On se débattrait dans un chaos indescriptible, sans espoir aucun d'en sortir, si on admettait des solutions contradictoires selon qu'on se trouve en présence de créanciers hypothécaires, de créanciers chirographaires, de la Régie, ou du Procureur de la République. La vente à tempérament doit être *une* ; et dans l'état actuel de la législation et de la jurisprudence cette unité ne peut se réaliser qu'à l'aide de la location-vente. Est-ce là la solution idéale ? Certes non. Nous sommes les premiers à déclarer que ce n'est qu'un pis-aller. Une pareille convention est trop peu sûre, son exécution par trop délicate pour être d'un usage courant. De plus, les droits des tiers que nous n'avons pas hésité à sacrifier au profit des droits du vendeur qui nous ont semblé intangibles, ne sont pas quantité négligeable et il est indispensable de ne pas les perdre de vue.

Il faut toutefois, à défaut d'autre solution, accepter

momentanément la location-vente, comme étant la seule institution juridique qui corresponde à peu près à l'intention des parties. M. Acher (1) refuse de reconnaître « la valeur scientifique de l'opération chirurgicale du pliage » car, ajoute-t-il, « le Droit a une logique immuable ». Nous croyons au contraire qu'il évolue de même que les idées et les mœurs des sujets de droit ; que, destiné à régir les rapports des hommes entre eux, il doit être conçu comme « une haute et complexe opération de logique sociale » (2) ; que, enfin, l'opération du « pliage » est souvent l'expression même de cette conception.

En matière de vente à tempérament, la vitesse de l'évolution sociale a été si rapide, qu'elle a largement dépassé celle de l'évolution juridique. Les difficultés qui sont apparues sur ce terrain sont donc le résultat d'un simple décalage. Faut-il alors dire que c'est se montrer irrespectueux des principes sacrés du Droit, que d'essayer, par la voie de l'adaptation de diminuer ce décalage, voire même de le supprimer ?

Comme résultat de l'évolution sociale du siècle dernier, la vente à tempérament s'impose et, tôt ou tard, le Droit sera bien forcé de la reconnaître. Pourquoi ne pas y contribuer ? Pourquoi ne pas profiter de l'expérience du passé qui nous enseigne que toutes les institutions juridiques qui font aujourd'hui l'objet d'une réglementation minutieuse dans nos Codes, ont

(1) Article précité.

(2) TARDE, *op. cit.*, p. 10.

Feder.

apparu d'abord dans la pratique et que le Droit ne s'en est emparé qu'après coup ?

Ceci est tellement vrai que la plupart des Etats modernes sont déjà arrivés au stade final de l'évolution et, devant l'importance des problèmes juridiques soulevés par la vente à tempérament, lui ont donné des lois appropriées. Ainsi ont procédé l'Allemagne (16 mai 1894), l'Autriche (27 avril 1896), les Etats scandinaves (voir n° 30 en note), la Grèce (20 mars 1929), les Etats-Unis d'Amérique (Conditional sales act de 1918, facultatif pour les Etats), le Pérou (12 mars 1929), la Roumanie (29 juillet-2 août 1929), l'Italie (décret-loi du 15 mars 1927), etc.

La question que les législateurs étrangers ont essayé de résoudre, est celle de la publicité destinée à avertir les tiers des droits du vendeur. Notamment l'article 715 du nouveau Code civil suisse a minutieusement réglé les conditions de validité de la réserve de propriété et disposé la création de registres publics qui permettent d'obtenir une sécurité quasi-complète des transactions.

Les droits du vendeur ainsi légalement sanctionnés, toutes les combinaisons qui ont donné tant de mal aux commerçants français, perdent leur raison d'être. Une simple réserve de propriété suffira à garantir le vendeur, et les tiers, avertis par une publicité, quel qu'en soit le système, seront à l'abri de toutes surprises fâcheuses.

En France, un essai de ce genre a été fait par M. Cor-

delet (1) mais aucun résultat n'a encore été obtenu. En ce moment, les constructeurs d'automobiles essaient d'obtenir du Parlement le vote d'une proposition de loi tendant à établir un privilège en leur faveur. Mais ce ne serait là qu'une demi-mesure. La France ne peut pas rester plus longtemps sans donner une réglementation d'ordre général à une institution comme la vente à tempérament qui, par son importance, doit s'imposer à l'attention du législateur.

(1) Voir *suprà*, n° 92.

Vu : *Le Président*,
CASSIN.

Vu : *Le Doyen*,
H. BERTHÉLEMY.

VU ET PERMIS D'IMPRIMER :
Le Recteur de l'Académie de Paris,
S. CHARLÉTY.

INDEX BIBLIOGRAPHIQUE

- J. ACHER. — Un cas douteux de vente à tempérament. *Annales de Droit commercial*, 1904, p. 249.
- A. ALBERT. — Distinction de la vente, de meubles et du louage soit d'immeubles, soit d'objets mobiliers. *Thèse Poitiers*, 1906.
- APPLETON. — Note sous Lyon, 10 août 1888, S. 90. 2. 113.
- ASSOUAD. — Du privilège du vendeur d'effets mobiliers non payés. *Thèse Aix*, 1904.
- AUBRY et RAU. — *Cours de droit civil français*, 5^e éd., 12 vol., 1897-1922.
- BARATTE. — *La vente à crédit des valeurs à lots*, Paris, 1900.
- BARROU. — *The law of conditional sales*, Toronto, 1928.
- BAUDRY-LACANTINERIE et WAHL. — *Traité du louage*, 3^e éd.
- BECK. — *Der Eigentumsvorbehalt nach dem schweizerischen Zivilgesetzbuch*, Berne, 1916.
- BENJAMIN. — *On sales*.
- CH. BEUDANT. — *Traité de droit civil*.
- BORGHT. — Zur Reform des Abzahlungsgeschäftes. *Archiv für soziale Gesetzgebung*, 1891, II, 270.
- BORNICHON. — Des effets de la faillite et de la liquidation judiciaire sur les contrats antérieurement conclus. *Thèse Paris*, 1900.
- BOUCHER. — De la vente à tempérament des meubles corporels au point de vue économique. *Thèse Paris*, 1906.
- H. CAPITANT. — *De la cause des obligations*.
- CAUVIÈRE. — Un prétendu cas de vente à tempérament. *Annales de droit commercial*, 1902, p. 49.
- J. CHARMONT. — Contrats à titre onéreux. *Revue critique de législation et de jurisprudence*, 1891, p. 65.
- I. CHAUVEAU. — De la vente à tempérament d'objets mobiliers. *Thèse Paris*, 1909.

- COHEN. — *Die Volkswirtschaftliche Bedeutung des Abzahlungsgeschäftes*, Leipzig, 1891.
- M. COLIN. — Note sous Alger, 18 février 1888. *Revue algérienne*, 1888. 2. 415.
- COLIN et CAPITANT. — *Cours élémentaire de droit civil*, 4^e éd.
- Ch. CONSTANT. — Louage de machines-outils. *France judiciaire*, 1907, p. 137.
- CORNILLE. — Vente et louage de choses. *Thèse Lille*, 1926.
- COTELLE. — Rapport sous Cass., 21 juillet 1897, D. 1898. 1. 269.
- COUTURE. — Des différentes combinaisons de vente à crédit dans leurs rapports avec la petite épargne. *Thèse Paris*, 1904.
- DALLOZ. — *Répertoire pratique et supplément*.
- DEAN. — *The law relating hire-purchase in Australia*.
- DESTORS. — Etude de la vente à tempérament. *Thèse Paris*, 1909.
- DEMANTE et COLMET DE SANTERRE. — *Cours de droit civil*.
- R. DEMOGUE. — Article dans *Revue trimestrielle*, 1902, p. 901.
- M. DIJOL. — De l'exploitation usuraire de l'acheteur par la vente à tempérament. *Revue d'Economie politique*, 1913, p. 634.
- DOMAT. — *Loix civiles*.
- DUNSTAN. — *Law relating the hire-purchase system*, 2^e éd., 1926.
- ELEY and WITHEY. — *Hire-purchase*.
- ESTRICH. — *The law of instalment sale of goods including conditional sales*, New-York, 1926.
- GARÇON. — *Code pénal annoté*.
- GÉRARDIN. — De la vente à tempérament et de l'abus de confiance. *Thèse Rennes*, 1912.
- GUILLOUARD. — *Traité de la vente*.
- GUILLOUARD. — *Traité du louage*.
- J. HAMEL. — Vente à tempérament et location-vente. *Dalloz hebdomadaire*, 1930, p. 40.
- HARDOIN. — De la vente à tempérament. *Thèse Paris*, 1900.
- HAUSMANN. — *Die Veräusserung beweglicher Sachen gegen Ratenbezahlung*, Berlin, 1891.
- HOFFMANN und WILKE. — *Das Reichsgesetz betreffend die Abzahlungsgeschäfte*, 2^e éd., Berlin, 1901.
- C. HÖHNE. — *Die gesetzliche Regelung der Raten und Abzahlungsgeschäfte*.

- HOICHBURG i KOBLENZ. — Grashdanský Kodeks Kommentar. *Blätter für internationales Privatrecht*, 1927, p. 263.
- HUG. — *Commentaire théorique et pratique du Code civil*, 15 vol., 1892-1903.
- JAUFFRET. — La vente à tempérament des valeurs mobilières devant la loi pénale. *Etudes criminologiques*, nov.-déc. 1927; *Travaux de l'Institut de criminologie de l'Université de Paris*, 1928.
- JONES and PROUDFOOT. — *Hire-purchase law*, Londres, 1930.
- Journal officiel.
- LACOUR et BOUTERON. — *Précis de droit commercial*, 3^e éd.
- LAURENT. — *Principes de droit civil*.
- LEVY-ULLMANN. — *Annuaire de législation étrangère*, 1894, p. 226 ; 1897, p. 248.
- LOCHON. — De la négociation des valeurs à lots par la vente à tempérament. *Thèse Paris*, 1896.
- LYON-CAEN. — Note sous Cass., 18 février 1895, S. 95. 1. 209.
- LYON-CAEN et RENAULT. — *Traité de droit commercial*.
- MATAJA. — Ratenhandel und Abzahlungsgeschäfte. *Archiv für soziale Gesetzgebung*, 1888. 1. 157.
- MEYLAN. — Le paiement du prix et le transfert de la propriété en droit romain classique. *Studi in onore di Pietro Bonfante*, 1930. 1. 441.
- R. MICHEL. — *L'assurance de crédit en droit comparé*, Paris, 1930.
- PERCEROU. — *Faillites et banqueroutes*.
- PERCEROU. — Note sous Albi, 4 janvier 1911, D. 11. 2. 239.
- M. PLANIOL. — Classification synthétique des contrats. *Revue critique de législation et de jurisprudence*, 1904, p. 470.
- M. PLANIOL. — *Traité élémentaire de droit civil*, 10^e éd. par G. Ripert.
- PLANIOL et RIPERT. — *Traité pratique de droit civil français* (En cours de publication).
- POTHIER. — *Du contrat de louage*.
- PRINGSHEIM. — *Der Kauf mit fremden Geld*, Leipzig, 1916.
- RAUTMANN. — *Der Abzahlungsverkehr; seine Finanzierung und Sicherung*, Berlin, 1930.
- G. RIPERT. — *La règle morale dans les obligations civiles*.

- ROBERTSON. — Hire-purchase trading. *Harmsworth business library*, vol. 6, 1925.
- A. ROUAST. — L'enrichissement sans cause et la jurisprudence civile. *Revue trimestrielle*, 1922, p. 35.
- ROUSSEAU. — *Vente à crédit des obligations à lots*, Paris, 1884.
- ROUX. — Note sous Cass., 25 novembre 1927, S. 29. 1. 153.
- RÜHL. — *Eigentumsvorbehalt und Abzahlungsgeschäft*, Berlin, 1930.
- SALVIOLI. — I pagamenti a rate nei contratti di vendita. *La scienza del diritto privato*, 1893, I, p. 74.
- SCHLEGELBERGER. — *Rechtsvergleichendes Handwörterbuch*, Berlin, 1927 (En cours de publication).
- SELIGMAN. — *The economics of instalment sellings*, New-York, 1927.
- SÉRAGER. — La vente à tempérament et la consommation. *Thèse Paris*, 1930.
- SIREY. — *Répertoire général*.
- STULZ. — *Der Eigentumsvorbehalt*, Berlin, 1931.
- SUMIEN. — Article dans *Annales de droit commercial*, 1904, p. 247.
- G. TARDE. — *Les transformations du Droit*.
- THALLER. — Note sous Cass., 17 juillet 1895, D. 96. 1. 57.
- THALLER et PERCEROU. — *Traité élémentaire de droit commercial*, 7^e éd.
- TROPLONG. — *Contrat de louage*.
- H. VALLAT. — Etude théorique et pratique des ventes à tempérament. *Thèse Montpellier*, 1900.
- J. VALÉRY. — Du louage de meubles, Rousseau, 1895. *Annales de droit commercial*, 1895, pp. 27 et 80.
- A. WAHL. — *Précis de droit commercial*.
-

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION

A. — Importance de la vente à tempérament.

	Pages
1. — La vente à tempérament, instrument d'échange.	1
2. — Révolution causée par la vente à tempérament .	1

3. — B. — Définition de la vente à tempérament.	2
---	---

C. — Evolution de la vente à tempérament.

4. — En Orient et à Rome	3
5. — Pendant la Renaissance.	4
6. — Dans la deuxième moitié du XIX ^e siècle	4
7. — Sociétés de crédit indirect	5

D. — Critiques de la vente à tempérament ; réfutations.

8. — Elle est une forme de crédit à la consommation .	6
9. — Elle favorise le luxe	7
10. — Elle diminue la capacité d'épargne.	7
11. — La situation de l'acheteur endetté	8
12. — La vente à tempérament spéculé sur la faiblesse des femmes.	8
13. — Prix des objets vendus à tempérament	9
14. — La vente à tempérament et les crises	9
15. — La vente à tempérament et les petits commer- çants	11

16. — Spoliation de l'acheteur par les clauses de reprise.	Pages 12
17. — Conclusion	15

E. — Délimitation du sujet.

18. — Tâche du juriste	17
19. — Exclusion de la vente à tempérament des valeurs mobilières	17
20. — Exclusion de la vente à tempérament des fonds de commerce	19
21. — Problèmes soulevés par la vente à tempérament des meubles corporels.	20

CHAPITRE PREMIER

LA VENTE A TEMPÉRAMENT ET LA PRATIQUE

22. — Problème dominant : la protection du vendeur .	22
23. — Plan du chapitre.	23

I. — *Nature des dangers courus par le vendeur.*

24. — Exposé.	23
25. — Immobilisation de l'objet par l'acheteur . . .	24
26. — Libre disposition de l'objet par l'acheteur. . .	25
27. — Faillite de l'acheteur.	26
28. — Question des risques.	27

II. — *Différentes combinaisons auxquelles se prête la vente à tempérament.*

29. — Exposé.	27
1 ^o Pacte de réserve de propriété.	
30. — Nature	29

	Pages
2 ^o Vente sous condition suspensive.	
31. — Ressemblance avec la réserve de propriété . . .	30
32. — Nature exacte de la vente sous condition suspensive	30
3 ^o Bail avec promesse de vente.	
33. — Nature.	32
4 ^o Location-vente.	
34. — Nature.	33
III. — <i>Clauses principales insérées dans les contrats de vente à tempérament.</i>	
35. — Diversité de ces clauses	34
36. — Pacte de réserve de propriété	35
37. — Clause pénale.	36
38. — Clause de reprise.	37
39. — Clause d'assurance	38
40. — Clause sur les risques	39
41. — Clause « sauf encaissement »	40
IV. — <i>La technique des crédits indirects.</i>	
42. — Généralités sur les sociétés de crédit	41
A) Crédit ouvert par la société directement à l'acheteur.	
43. — Vente par abonnement	42
44. — Analyse de l'opération au point de vue juridique.	43
45. — Nature des « bons »	43
46. — Vente par abonnement dans le petit commerce; bailleurs de fonds	45
B) Crédit ouvert par la société au vendeur et indirectement à l'acheteur.	
47. — Conceptions des sociétés de crédit	46
48. — Mode d'opération de ces sociétés	47
49. — Rôle économique des sociétés de crédit	48

V. — *L'assurance-crédit.*

	Pages
50. — L'assurance-crédit entre commerçants.	48
51. — Fonctionnement de l'assurance-crédit	49
52. — Spécialisation et utilité de l'assurance-crédit . . .	50
53. — Dangers de l'assurance-crédit et importance économique	51

CHAPITRE II

EXPOSÉ DE LA JURISPRUDENCE SUR LA VENTE
A TEMPÉRAMENTI. — *Généralités.*

54. — Imperfection des classifications.	53
55. — Contradictions de la jurisprudence.	54
56. — Deux systèmes principaux : vente à tempérament contrat nouveau ou vente pure et simple	54
57. — Evolution de la jurisprudence	56
58. — Impossibilité de séparer le droit du fait	57
59. — Plan du chapitre	57

II. — *La vente à tempérament en droit civil.*

A) Effets entre les parties.

60. — Difficulté dans l'application de l'article 1134 Code civil.	58
61. — Division de la jurisprudence : vente à tempérament non translatif ou immédiatement translatif de propriété	59

1^o Vente à tempérament non translatif.

62. — Location-vente	60
63. — Vente sous condition suspensive	63
64. — Bail avec promesse de vente.	64
65. — Vente avec réserve de propriété	66

	Pages
66. — 2 ^e Vente à tempérament translatif	67
67. — B) Effets à l'égard des créanciers hypothécaires	68
C) Effets à l'égard du bailleur d'immeuble.	
68. — Exercice du privilège du bailleur sans faillite du locataire.	71
69. — Exercice du privilège du bailleur contre la faillite du locataire.	71
III. — <i>La vente à tempérament en droit commercial.</i>	
70. — Problème posé par le conflit entre le vendeur et la faillite du preneur	73
A) Location-vente.	
71. — Contradiction de la jurisprudence	75
72. — Jurisprudence n'admettant pas la revendication.	76
73. — Jurisprudence contraire.	79
B) Vente sous condition suspensive.	
74. — Contradictions de la jurisprudence.	84
75. — Jurisprudence négative	85
76. — Jurisprudence positive	87
C) Bail avec promesse de vente.	
77. — Jurisprudence n'admettant pas la revendication.	88
78. — Jurisprudence contraire.	89
D) Vente avec réserve de propriété.	
79. — Inopposabilité à la masse	91
80. — Examen des principales décisions	91
IV. — <i>La vente à tempérament en droit pénal.</i>	
81. — Position du problème de l'abus de confiance	92
82. — Son importance pratique	92
83. — Essai de systématisation.	93
1 ^o Jurisprudence positive.	
84. — Location-vente	94
85. — Vente sous condition suspensive	95

II. — *Vente sous condition suspensive.*

	Pages
102. — Position du problème	116
103. — Discussion. Condition potestative.	116
104. — Discussion. Nature de la condition en général	118

III. — *Location-vente.*

105. — Définition. Questions de principe	119
1) Louage ferme avec vente sous condition suspensive.	
106. — Critique	122
2) Louage sous condition résolutoire et vente sous condition suspensive.	
107. — C'est une forme perfectionnée.	123
108. — Critiques et réfutations.	123
109. — » » » (suite).	124
110. — » » »	124
111. — » » »	125
112. — » » »	126
113. — » » »	127
114. — » » »	127
115. — » » »	128
116. — » » »	129
117. — » » »	130
118. — Validité de la location-vente	131

B. — *La vente à tempérament et les droits des tiers.*

119. — Définition des tiers. Position du problème	131
1) Créanciers hypothécaires.	
120. — Renvoi	132
2) Créanciers chirographaires.	
121. — Importance de la qualité de commerçant de l'acquéreur	133

	Pages
122. — Explication de l'article 550 C. comm.	134
123. — Que faut-il entendre par fraude. Discussion. . .	135
124. — Caractères de la possession de l'acquéreur. Dis- cussion.	137
125. — Discussion (<i>suite</i>)	138
126. — » »	139
127. — Admission de la location-vente par la jurispru- dence récente.	141

C. — La vente à tempérament et l'abus de confiance.

128. — Caractères de la jurisprudence récente	142
---	-----

CONCLUSION

129. — La vente à tempérament et l'évolution du Droit. .	145
--	-----

